

CUADERNO DE TRABAJO

NIVEL AVANZADO



**Educación financiera una llave
para manejar mis finanzas**

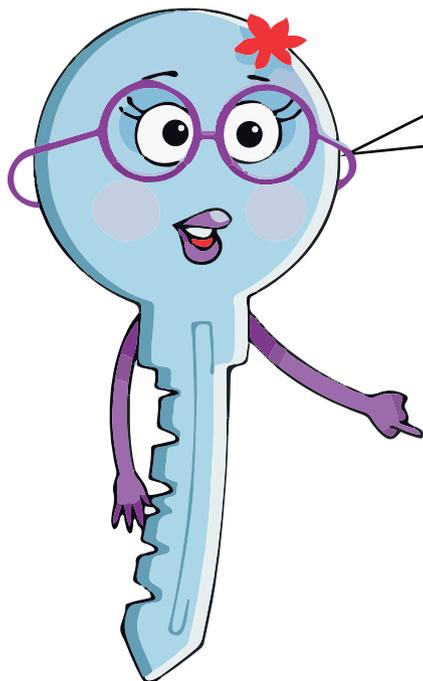
CUADERNO DE TRABAJO
EDUFINA NIVEL AVANZADO

El presente cuaderno de trabajo de capacitación y educación financiera fue producido en el marco del Proyecto Inclusión Financiera, ejecutado por la Fundación PROFIN, con financiamiento de la Agencia Sueca de Desarrollo Internacional ASDI y la Unión Europea.

No está permitida la reproducción total o parcial de esta publicación, su tratamiento informático, la transmisión en ninguna forma, ya sea mecánica electrónica, fotocopia, registro u otros métodos, son el previo permiso por escrito de los titulares de derechos de autor.

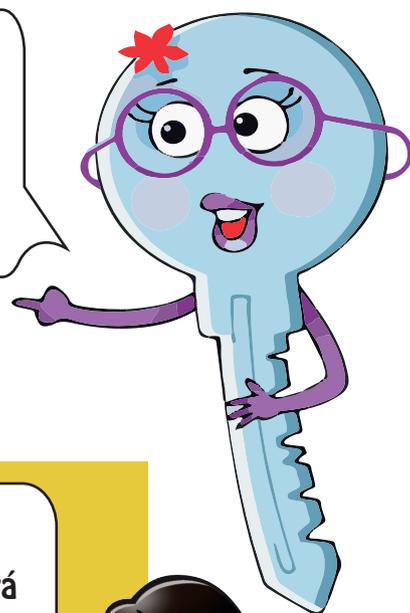
Derechos Reservados 2024

REGISTROS FINANCIEROS



Quando no llevamos un adecuado registro de todo el dinero que entra y sale de nuestro negocio, no podemos tener el control de nuestra platita. Por eso, es importante que contemos con registros financieros.

Los registros financieros son herramientas muy útiles, que son parte del control financiero de nuestro negocio.



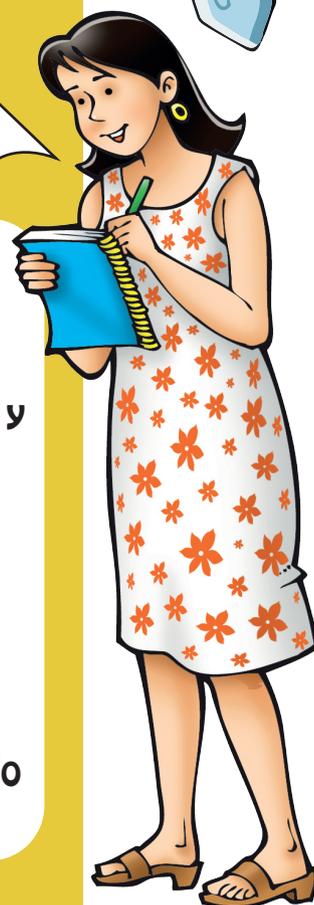
Es importante llevar los registros financieros de nuestro negocio, ya que nos permitirá conocer todos los ingresos y gastos, y controlarlos de manera adecuada. Así, podremos:

Tener información disponible para tomar buenas decisiones,

detectar problemas en nuestro negocio y actuar rápidamente para mejorarlos o solucionarlo,

saber de cuánto dinero disponemos al final del día y del mes, y,

también, nos servirá de respaldo cuando queramos solicitar crédito.



fecha: 18/10/23

Dinero con el que empieza el día: Bs 500

Dinero con el que termina el día: Bs 540

Venta del día menos gastos del día: Bs 40

REGISTRO MENSUAL DE INGRESOS Y GASTOS

| Meses | Ingresos | Gastos | Saldo |
|----------------------|---------------|---------------|---------------|
| Enero | 3.500 | 1.400 | 2.100 |
| Febrero | 4.000 | 900 | 3.100 |
| Marzo | 2.000 | 1.000 | 1.000 |
| Abril | 1.100 | 900 | 200 |
| Mayo | 3.000 | 1.200 | 1.800 |
| Junio | 3.421 | 560 | 2.861 |
| Julio | 1.232 | 542 | 690 |
| Agosto | 4.325 | 2.000 | 2.325 |
| Septiembre | 1.560 | 890 | 670 |
| Octubre | 4.562 | 800 | 3.762 |
| Noviembre | 3.500 | 600 | 2.900 |
| Diciembre | 5.400 | 1.200 | 4.200 |
| Total gestión | 37.600 | 11.992 | 25.608 |

Te permitirá ver si tienes ganancias o pérdidas.

REGISTRO DE CUENTAS POR COBRAR



También, es importante que llevemos un registro de las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar.

Quando damos crédito a nuestros clientes, debemos establecer las reglas de crédito, para decidir cómo y cuándo lo haremos.

Tarjetas o kardex de cuentas por cobrar

| Nombre | Producto que compró | Monto | Fecha que pagará |
|---------|---------------------|-------|------------------|
| Juanita | 20 panes | Bs 10 | 20/09/23 |



Es ideal que tengamos un registro para cada cliente.



GESTIÓN DE INVENTARIOS



Un **INVENTARIO** es el conjunto de artículos o mercancías que se acumulan en el almacén, pendientes de ser utilizados en el proceso productivo o comercializados.



Primero, es importante conocer qué tipos de inventario existen.



- 1** **Inventario de materia prima:** es el conteo de los insumos o materiales que se utilizan para producir y terminar nuestros productos.
- 2** **Inventario de productos en proceso:** es el conteo de productos casi terminados en el proceso de producción.
- 3** **Inventario de productos terminados:** es el conteo de los productos que están listos para venderse.



Por ejemplo, mi emprendimiento es la elaboración de aceite de cusi, mis inventarios se dividen en:



Productos en proceso
Aceite de cusi listo para envasar

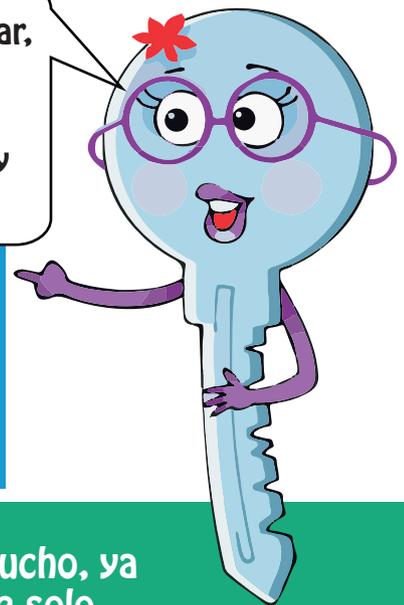


Materia Prima
Semillas de cusi



Productos Terminados
Aceite de cusi, embotellado, etiquetado y listo para venta

La gestión de inventarios es el proceso de planificar, ejecutar y controlar el inventario que se tiene disponible y almacenado. Es decir, tener los productos en lugar adecuado y disponibles en momento preciso.



En otras palabras:

Saber **cuándo** se deben hacer los pedidos y compras;
Saber **cuánto** se debe pedir y dónde almacenar los productos.

Tener una buena gestión de nuestros inventarios nos ayuda mucho, ya que podemos aumentar las ganancias al reducir costos, porque solo compraremos los productos o artículos que nos faltan.

Además...

Mejora nuestra disponibilidad de efectivo, ya que evita que tengamos dinero inmovilizado en productos que se venden muy poco.

Reduce posibles desabastecimientos, puesto que conoceremos los productos más requeridos por nuestros clientes y nos aseguraremos de que estén siempre disponibles.

Reduce el desperdicio de mercadería, porque al tener los productos ordenados podemos identificar los que están en mal estado o por vencerse.

Permite, también, proyectar nuestras ventas y diseñar estrategias para vender los productos que menos vendemos.



No hay nada mejor que tener las cosas ordenadas. Ahora que ya hemos aprendido a organizar nuestro inventario, es bueno saber que existen **buenas prácticas**, que nos ayudan a gestionarlo de una manera más eficiente.

REPONER solo la mercadería vendida. Así, evitamos tener dinero paralizado en los estantes y nos enfocamos en los productos que más se venden. A partir de nuestras ventas, podemos definir qué cantidad de productos debemos tener en los estantes.

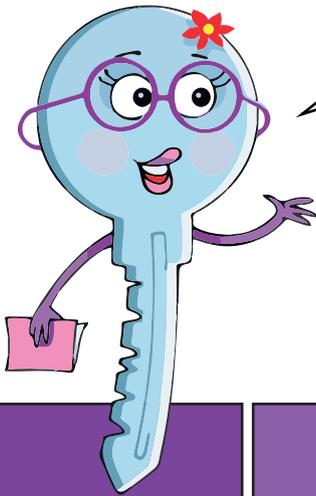
CONTAR CON PRODUCTOS en todo momento, aunque sea en una mínima cantidad.

REALIZAR EL SEGUIMIENTO de nuestro inventario cada cierto tiempo; puede ser cada semana, quincena o mes. Podemos realizar un conteo simple de nuestros productos en un cuaderno, o utilizar un sistema informático.

CONOCER QUÉ PRODUCTOS TIENEN MÁS SALIDA en determinadas épocas del año y, así, podemos tener siempre nuestros productos a tiempo.



HERRAMIENTA CANVAS

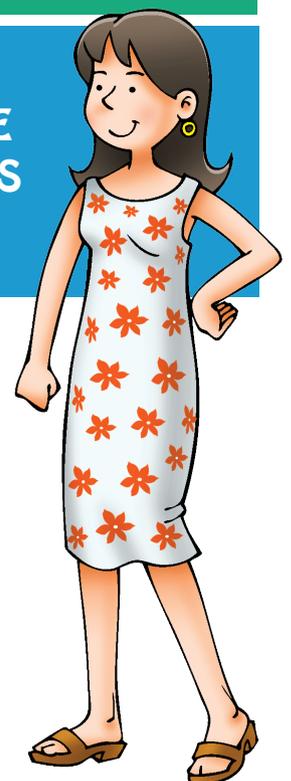


Canvas es una herramienta que nos ayuda de forma sencilla y rápida, a desarrollar un plan de negocios, utilizando 9 cuadrantes en una sola hoja.

Veamos cómo lucirá tu hoja con este modelo de planificación:

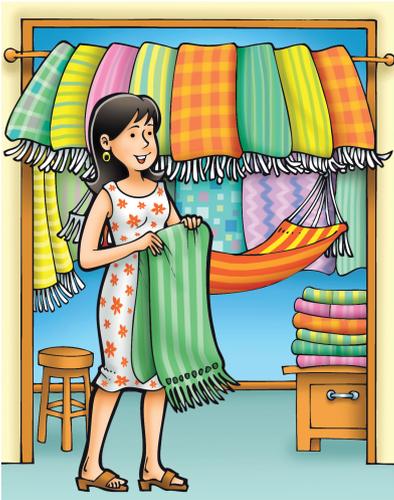


Magui, veamos ahora cómo llenar cada uno de los cuadros, ¿estás lista?



PROPUESTA DE VALOR

Primero llenamos la casilla de Propuesta de Valor que no es solo tu producto o servicio, sino la descripción del problema que puedes ayudar a resolver.



Debes mostrar lo que te diferencia de tus competidores o que resuelve un problema



SEGMENTOS DE CLIENTES

Ahora llenamos el cuadrante del Segmento de Mercado, para ello debes conocer a tus clientes, sus rangos de edad, dónde viven, a qué se dedican y cuáles son sus necesidades.



Te ayudará a saber a qué grupo de personas irá dirigido tu producto o servicio.

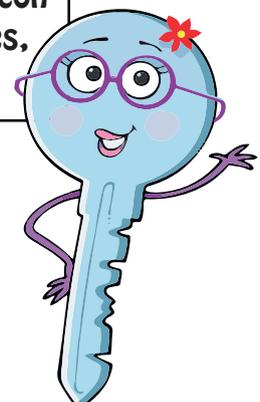


CANALES

Ahora describiremos los Canales, es decir, por qué medios llegará tu producto o servicio a tus clientes, o cómo los atraerás para que vengan a tu tienda.



Debemos anotar todos los canales posibles con los que nos comunicaremos con los clientes, incluyendo las redes sociales.



RELACIÓN CON CLIENTES

Debemos preocuparnos por establecer una relación especial con cada tipo de cliente que tenemos y responder a sus necesidades.



Por ejemplo muchos negocios pequeños hacen entregas a domicilio



FLUJO DE INGRESOS

Éste se define contestando a la pregunta ¿cuánto ganaré? Aquí aparecerán las fórmulas básicas matemáticas que nos darán luz verde o roja al negocio.

Primero se debe calcular cuanto cuesta el producto y calcular la ganancia misma que se expresa en el porcentaje de utilidad que deseamos obtener por la venta. Aquí una fórmula que puede ayudarnos:



$$\begin{aligned} \text{Precio} &= 8,93 + (8,93 \times 0,60) \\ &= 8,93 + 5,36 \\ \text{Precio} &= 14,29 \end{aligned}$$

Es decir que por cada producto vendido se ganará 5,36 y el precio de venta al público será de Bs 14,29.

$$\text{Precio} = \text{costo unitario} + (\text{costo unitario} \times \text{porcentaje de utilidad})$$

RECURSOS CLAVE

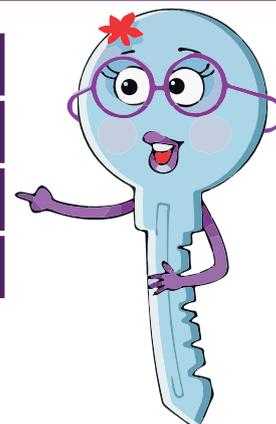
¿Cuáles son los recursos necesarios para concebir tu propuesta de valor y para ofrecer tu producto o servicio? Define los recursos sin los cuales tu modelo de negocio no tendría éxito. Una buena idea es clasificarlos en:

Humanos: Ingenieros, vendedores, arquitectos, mensajeros, estudiantes, etc.

Físicos: Maquinas, locaciones, infraestructura, vehículos, etc.

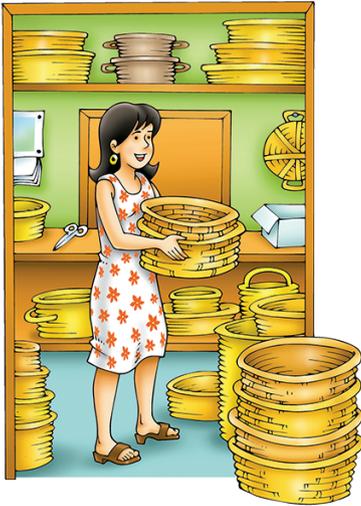
Intelectuales: Derechos de autor, patentes, licencias, lista de clientes, etc.

Financieros: Préstamos, efectivo, accionistas, etc.

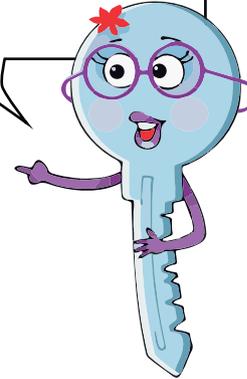


ACTIVIDADES CLAVE

Anotamos las Actividades Clave, que son todas las actividades que, como negocio necesitamos ofrecer para comenzar a generar ingresos.



Es decir, si necesitamos ofrecer entrega a domicilio, atención personalizada u otros serán las actividades tan importantes que nos darán la diferencia.

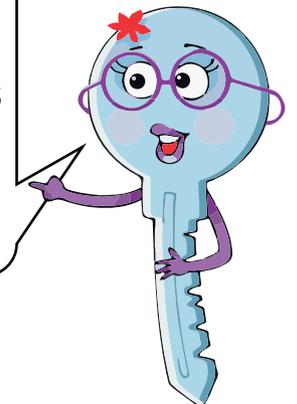


SOCIOS CLAVE

Completando la parte superior de nuestra tabla, tendremos los Socios Clave, que son todos los proveedores de materia prima o servicios que necesitamos para que nuestro negocio funcione.



Nuestros proveedores son Socios Clave. Por ejemplo para un zapatero sus socios clave o proveedores son quienes le venden cuero, suelas o herramientas; o si tienes una panadería tus proveedores son quienes venden harina, huevos o gas para el horno.



ESTRUCTURA DE COSTOS

Finalmente, anotamos la Estructura de Costos, que es la identificación de las actividades que requieren mayor costo, los materiales o procesos que tienen un costo alto, ya sean fijos o variables.



Hacer un plan de negocios con el modelo Canvas es tan sencillo, que podemos hacerlo en nuestro negocio familiar, donde todos aporten con ideas y así tener todo listo y de una forma ordenada y fácil!

FUNDACIÓN PROFIN

Creando oportunidades, mejorando vidas



Financiado por:



Suecia
Sverige Unión Europea