
CARTILLA

“Educación Financiera y Emprendimiento”



PROMOVIENDO LA **IGUALDAD** DE GÉNERO.

#VivirSinViolencia

PRESENTACIÓN

En el marco del Proyecto “Promoviendo una Vida Sana y Libre de Violencia para Adolescentes, Jóvenes y Mujeres Vulnerables en el Municipio de León, Nicaragua”, la Asociación Civil Proyecto Mujer Mary Barreda presenta la Cartilla de Educación Financiera y Emprendimiento.

En esta cartilla encontrarás conceptos claves, ejemplos cotidianos y estrategias iniciales que te permitirán comprender cómo administrar tus recursos, planificar tus metas económicas y dar los primeros pasos hacia la creación de iniciativas de emprendimientos.

El emprendimiento es una estrategia para mejorar las condiciones económicas y una forma de contribuir a la autonomía, creatividad, liderazgo e independencia económica como un factor protector ante la violencia basada en género.

MODULO I

EDUCACIÓN FINANCIERA

OBJETIVO GENERAL

Aprender a mejorar la administración de nuestros ingresos, planificar y controlar nuestros gastos, aumentar los ahorros y planificar nuestras negociaciones financieras.

TEMA 1: NUESTRO SUEÑO FINANCIERO/METAS

OBJETIVO:

Reconocer la importancia del ahorro para alcanzar las metas personales, familiares y del negocio.

Las metas pueden ser a corto plazo (menos de 1 año), mediano (de 1 a 3 años); y largo plazo (más de 3 años), dependiendo del tiempo que necesitas para alcanzarla.

TRES COSAS QUE PUEDES HACER CON EL DINERO



PRINCIPIOS BÁSICOS PARA LA ADMINISTRACIÓN DEL DINERO

GASTAR Gaste sensatamente, evitando gastos innecesarios.

AHORRAR Ahorre regularmente, guardando un poco cada día.

INVERTIR Invierta prudentemente, analice bien el negocio antes de decidir.

META FINANCIERA

Es un propósito que queremos alcanzar para el cual necesitamos la acumulación de dinero para poder alcanzarla, por ejemplo: hacer mejoras en la casa, ampliar el negocio.

NUESTRAS METAS PROPUESTAS DEBEN:

Ayudarnos al crecimiento personal, familiar y de nuestro negocio.

Ser específicas y medibles.

Ajustarse a nuestro nivel de ingresos y gastos.

Estar de acuerdo a nuestras necesidades y prioridades.

TEMA 2: ¿QUÉ ES EL AHORRO? Y ¿PARA QUÉ AHORRAR?

OBJETIVO:

Identificar las razones para ahorrar, reconociendo la importancia del ahorro para alcanzar las metas personales, familiares y del negocio.



¿QUÉ ES EL AHORRO?

Es una parte de los ingresos mensuales fijos que deben ser reservados, no es lo que sobre de los ingresos. Es un monto que se aparta mes a mes, disciplinadamente, para cumplir con las metas propuestas.



¿PARA QUÉ PODEMOS UTILIZAR EL AHORRO?

- Mejoras a la vivienda.
- Ampliación del negocio.
- Compra de maquinaria o equipo.
- Educación de hijas e hijos.
- Hacerle frente a situaciones de salud.
- Resolver una emergencia.

LISTA DE ACCIONES A LA HORA DE AHORRAR

- Tomar la decisión de ahorrar.
- Identificar las metas que nos hemos propuesto.
- No mezclar el dinero personal con el del negocio.
- No adquirir más deudas de las que se puede pagar, se podría caer en sobre endeudamiento.
- Reducir o eliminar los gastos innecesarios.

- Guardar un poco de los ingresos cada día para lograr la meta de ahorro.
- Ahorrar más cuando hay altos ingresos.
- Realizar un acuerdo con la familia de que se ayudarán mutuamente a ahorrar.

¿QUÉ ES UN PLAN DE AHORRO?

Es una herramienta importante para la administración del dinero y para alcanzar las metas a corto, mediano y largo plazo.

EJERCICIO:

Recuerda llenar este formato siempre que quieras ahorrar

QUIERO AHORRAR PARA:

- 1
- 2
- 3

RECOMENDACIONES FINALES:

- Es importante tener disciplina y decisión para poder cumplir tus metas.
- Reduce los gastos, sobre todos los gastos innecesarios.
- Aumenta las ventas para que tus ingresos incrementen.



SE RECOMIENDA AHORRAR EL 10% DE LOS INGRESOS MENSUALES

TEMA 3: ¿QUÉ DEBO TOMAR EN CUENTA PARA HACER EL PRESUPUESTO Y TOMAR MEJORES DECISIONES?

OBJETIVO:

Identificar los aspectos a tomar en cuenta para hacer un presupuesto.

¿QUÉ ES UN PRESUPUESTO?

Es un plan para cumplir las metas propuestas. Es un cálculo anticipado de los ingresos y los gastos del negocio.

¿QUÉ SE DEBE TOMAR EN CUENTA PARA HACER UN PRESUPUESTO?

- *Tener claras las metas que se quieren lograr en el negocio.*
- *Llevar un control y registro de los ingresos, es decir, apuntar en un cuaderno todo el dinero que se recibe por ventas o servicios prestados. Se debe anotar todo diariamente.*
- *También registrar ordenadamente todos los gastos, el dinero que sale del negocio, anotándolo en un cuaderno.*
- *Los ingresos y los egresos se pueden ordenar en categorías. Ejemplo: gastos fijos, pagos de deudas, gastos adicionales.*
- *Esto ayudará a saber si los ingresos alcanzan para cubrir todos los gastos.*

- Si los gastos son mayores que los ingresos habrá que ajustar el presupuesto. Eso quiere decir: gastar menos y aumentar las ventas para incrementar los ingresos.



¿CÓMO SE DEBE ELABORAR UN PRESUPUESTO?

- Anotar los **INGRESOS**, es decir, las ventas del negocio y cualquier otra entrada de dinero vinculada al negocio.
- Anotar los **GASTOS**, es la salida de dinero.
- Gastos fijos: alquiler, transporte, sueldos, servicios de energía eléctrica, agua, celular, impuestos, pago de créditos y a proveedores.
- Gastos adicionales no urgentes reparaciones, publicidad, mejoras al local, etc.

¿QUÉ SE DEBE ANOTAR EN UN PRESUPUESTO?

- El plazo del presupuesto, si es semanal, mensual, semestral o anual.
- Hacer una lista de los ingresos, las fuentes de dónde provienen, la fecha y los montos.
- Hacer una lista de los egresos, la fecha, el destino y los montos.
- Para poder elaborar el presupuesto es importante considerar todos los ingresos y todos los gastos, por más pequeños que sea.

UN BUEN PRESUPUESTO NOS LLEVA A TOMAR MEJORES DECISIONES FINANCIERAS:

DECISIONES FINANCIERAS

Cuando tomamos MALAS DECISIONES FINANCIERAS, enfrentamos presiones y fuertes conflictos dentro y fuera de la familia, también podemos sufrir depresión, enojo y sentirnos dentro de un hoyo donde creemos que no podemos salir, nos impiden alcanzar nuestras metas.

Para tomar BUENAS DECISIONES FINANCIERAS, debemos analizar nuestros gastos e ingresos y establecer prioridades sobre todo cuando nuestros gastos son mayores que nuestros ingresos y compartir las decisiones con la familia.

MODULO II EMPRENDIMIENTO

OBJETIVO GENERAL

Brindar conocimientos básicos en temas de emprendimiento, que contribuya al fortalecimiento de habilidades, destrezas en la formación y creación de sus propios negocios.

TEMA 4: EMPRENDIENDO Y CONOCIENDO TUS CARACTERÍSTICAS.

OBJETIVO:

Identificar las características de una persona emprendedora, que facilite el reconocimiento e importancia de sus necesidades.

EMPRENDER SIGNIFICA...

Empezar un proyecto o un negocio, es un proceso creativo, estratégico y valiente que transforma ideas en acciones y genera impacto económico y social.

SÍ QUIERES TENER FINANZAS SANAS, DEBES:

- Llevar un control de ingresos y gastos.
- No comprar por impulso.
- No asumir deuda que no podés pagar.

ANTES DE INICIAR TU NEGOCIO DEBES CONSIDERAR

Saturación del mercado.

Las características de tus productos/servicios.

Costos y gastos del producto.

Lo que tu público estaría dispuesto a pagar por él.



CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONA EMPRENDEDORA

1. Apasionadas.
2. Capacidad de adaptación.
3. Visionarias.
4. Creativas.
5. Responsables.
6. Organizadas.
7. Lideres.
8. Comunicativas.



ANTES DE INICIAR TU NEGOCIO DEBES DE INVESTIGAR LOS SIGUIENTES ASPECTOS:

ASPECTOS

Análisis de tu competencia: es encontrar tu valor agregado, el diferencial de tu producto o servicio en el mercado, qué vacíos existen que vos podés suplir.

Entrevistas y/o encuestas: así podrás tener una visión más clara de qué esperan los clientes de tu producto o servicio; confirmarás hipótesis o recibirás retroalimentación para finalmente sacar un producto o servicio más completo.

Definir a tu cliente ideal: Debes centrarte en un público objetivo, definir edades, género, gustos, necesidades e intereses.

RECUERDA: LA ESTRATEGÍA DE MARKETING Y REDES SOCIALES TE PERMITE:

Aumentar la visibilidad de tu marca o negocio y posiciona tu marca.

Generar más ventas, clientes potenciales, te ayuda a competir en el mercado.

Mejorar la relación con los clientes mediante la atención especializada.

TEMA 5: ¿CÓMO EMPRENDER?

PASOS PARA REALIZAR UN PLAN DE NEGOCIO.

OBJETIVO:

Analizar la importancia de emprender tomando en cuenta los pasos para realizar un plan de negocio.

IMPORTANCIA DE EMPRENDER:

El emprendimiento es el mejor camino para crecer económicamente, ser independientes y tener una calidad de vida acorde a nuestras expectativas.



Un plan de negocio, es un documento que permite identificar, planificar los objetivos y la viabilidad de un negocio.

ANTES DE INICIAR CON TU NEGOCIO ES NECESARIO ARMAR TU PLAN FINANCIERO:

- ¿Cuánto dinero necesitas como inversión inicial?
- ¿De dónde va a salir ese dinero? (Préstamo, ahorro, socios, etc.)
- ¿En qué vas a usar ese dinero? ¿Qué vas a comprar?
- ¿A cuánto ascienden tus gastos mensuales?
- ¿Cómo proyectás que van a ser tus ventas?
- ¿En qué momento te comenzás a pagar un salario?
- ¿Necesitarás personal?
- ¿Cuánto serán tus ganancias?

CONOCE LOS 10 PASOS QUE NECESITAS PARA EMPRENDER:

1. **Define las razones.** Identifica realmente lo que te motiva a emprender.
2. **Evalúate.** Toma en cuenta si tienes lo necesario o estás dispuesta a emprender, de no ser así, desiste de la idea.
3. **Selecciona una idea.** Todo lo que tu mente puede creer, puedes hacerlo; es cuestión de enfoque y perseverancia.
4. **Define un modelo de negocio.** Plantea ¿cuál será tu producto o servicio?, ¿cuál es tu mercado objetivo? y ¿qué te hace diferente de otros?

5. **Elabora un plan de negocios.** En un documento describe a tu emprendimiento, las estrategias de mercado, objetivos, inversión, rentabilidad.
6. **Forma tu equipo de trabajo.** Selecciona personas con tu misma pasión.
7. **Busca financiamiento.** Si es posible obtén apoyo económico de alguna persona o instituciones financieras, compara opciones.
8. **Pon manos a la obra.** Jamás va a existir el proyecto perfecto hasta que se experimente en la práctica y aprende de ensayo-error.
9. **Difunde y promueve.** Da a conocer el producto o servicio que ofreces, aprovecha la tecnología.
10. **Aprende y especialízate.** Conoce a tus clientes, proveedores, costos reales, tiempos de ejecución y mejora cada vez más tu negocio.

TEMA 6: ¿QUÉ PRECIO PONER A MÍ PRODUCTO O SERVICIO?

OBJETIVO:

Conocer los procesos del producto o servicio para determinar su precio.

La persona emprendedora debe estar consciente del costo de su materia prima:

1. ¿Cuánto le cuesta producir ese producto/ servicio que brindas, incluyendo todos los costos pero sin el margen de ganancias?
2. ¿Qué precio hemos decidido que el cliente pague por ese producto/servicio? (*Esto SÍ incluye tu ganancia*).

PASOS PARA FIJAR PRECIO DE TU PRODUCTO/SERVICIO:

1. *Fijar nuestro escenario:*

Debemos de revisar si el lugar donde haremos nuestro producto o servicio, es en nuestra casa, no es necesario tomar en cuenta pago del local, sin embargo es meritorio ponerse un salario, en este caso que estamos iniciando un negocio pequeño y solamente es el mismo emprendedor lo que podemos hacer es fijarnos una meta de producción mensual.

2. *Calculemos los costos de tu producto:*


- **Materiales directos:** materia prima e insumos necesarios. *Ejemplo:* harina, manteca, huevos, limones, azúcar, polvo para hornear, mantequilla, salario del pastelero.
- **Materiales indirectos:** incluimos todo aquello que, posterior a tener el producto, necesitás para hacer la entrega correcta de este. *Ejemplo:* moldes descartables.
- **Servicios:** básico pero siempre olvidado. *Ejemplo:* agua, luz, gas e internet.
- **Gastos administrativos:** salarios de ayudantes y otros aspectos como publicidad, si es el caso puede ser digital, es imprescindible que lo hagas. *Ejemplo:* salarios de ayudantes, delivery si es necesario depende de la producción, debes de incluir todo para tener un costo real.

CÓMO FIJAR EL *precio de tu producto*


TIPO DE COSTO	COSTO MENSUAL	COSTO UNITARIO
Materiales directos <i>Ej: ingredientes, materia prima.</i>	<i>Costos de cada material para lograr una meta de venta mensual de _____.</i>	<i>Costo mensual</i> <hr/> <i>30 días del mes</i>
Materiales indirectos <i>Ej: empaques, etiquetas.</i>		
Servicios <i>Ej: gas, luz, agua, internet.</i>		
Gastos administrativos <i>Ej: salarios, publicidad.</i>		
	Total para 30 días	Total por unidad

ÚLTIMO PASO

$$\frac{\text{Costo} * \text{margen } \%}{\text{= ganancia}}$$

$$\frac{\text{Costo} + \text{ganancia}}{\text{= precio final}}$$


Este es tu costo de
producción por unidad.



P



CONTACTOS:



Oficina Central:

Iglesia La Recolección 1/2 cuadra al este.

Tel: 2311- 2259



Casa de Niñas y Niños:

Frente a la Terminal de Buses

Western Union, 20 varas abajo.

Tel: 2315-1648



Casa de Adolescentes:

Reparto Carlos Fonseca

Tel: 2312-5284



Email:

marybarredaleon@yahoo.com



Consulte nuestra web:

www.marybarreda.org



Facebook:

Asociación Mary Barreda

@marybarreda1989



YouTube:

Mary Barreda



Instagram y Tik Tok:

@asociacionmarybarreda89

