

**CUADERNO DE  
TRABAJO PARA EL  
PARTICIPANTE**



**INCLUSIÓN FINANCIERA EN LA ARTESANÍA**

**PROGRAMA DE  
EDUCACIÓN FINANCIERA  
PARA EL ARTESANO**



**PERÚ**

Ministerio  
de Comercio Exterior  
y Turismo



## CRÉDITOS

### **Centro de Estudios Financieros - CEFI de la Asociación de Bancos del Perú**

Calle Uno Oeste N° 031, Urb. Córpac. Lima 27. Perú

[www.cefi.edu.pe](http://www.cefi.edu.pe)

### **Dirección General de Artesanía**

### **Ministerio de Comercio Exterior y Turismo**

Calle Uno Oeste - Urb. Córpac. Lima 27. Perú

[www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)

“En vista de que en nuestra opinión, el lenguaje escrito no ha encontrado aun una manera satisfactoria de nombrar ambos géneros con una sola palabra, en estos materiales se ha optado por emplear el término artesanos para referirse a los artesanos y artesanas”

# SOMOS ARTESANOS EMPREENDEDORES



**NOMBRE DEL PARTICIPANTE:**  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**EMPREDIMIENTO:**  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**COMUNIDAD:**  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**DISTRITO:**  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**PROVINCIA:**  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**FECHA:**  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**FACILITADOR:**  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**HORARIO:**  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

# Bienvenida

Te damos la más cordial bienvenida al “Programa de Educación Financiera para Artesanos”, el cual se ha trabajado en colaboración con la Dirección General de Artesanía del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo y el Centro de Estudios Financieros - Cefi de la Asociación de Bancos del Perú, con el objetivo de brindarte herramientas para mejorar la gestión de tu negocio.

El desarrollo de los talleres se realizará con el apoyo de este material denominado “Cuaderno de Trabajo del Participante”, el cual se ha diseñado sobre la base de visitas realizadas a algunos de los participantes de este programa con la finalidad de que sea contextualizado y acompañe los aprendizajes de cada sesión.

En este cuaderno de trabajo podrás encontrar los principales contenidos de cada una de las sesiones, las cuales se desarrollan en base al caso de Ana, La Artesana, quien nos guiará durante todo el programa mostrándonos cómo ella aplica las finanzas para mejorar su negocio. En cada sesión encontrarás actividades de aprendizaje que te permitirán aplicar con mayor facilidad lo aprendido en los talleres y llevarlos a la práctica en tu negocio.

Durante el desarrollo del programa contarás con un facilitador quien te acompañará durante todo el programa y será el encargado de resolver tus dudas e inquietudes sobre los contenidos que se vayan trabajando sesión a sesión.

Estamos seguros que este programa será una excelente oportunidad para fortalecer tus conocimientos sobre finanzas y adquirir nuevas prácticas que te permitan mejorar la gestión de tu negocio. Te invitamos a participar activamente de los talleres y poner en práctica todo lo que vayas aprendiendo, y así podrás sacar el máximo provecho de este programa.

Antes de iniciar el desarrollo de este cuaderno, te sugerimos que revises el título de las sesiones del programa y su estructura metodológica.

# SESIONES DE APRENDIZAJE

Ana te invita a aprender juntos cómo  
mejorar la gestión de tu negocio



**Sesión 1**  
Pongo mi  
talento en mi  
emprendimiento



**Sesión 2**  
Mi negocio avanza  
porque manejo  
mis finanzas



**Sesión 3**  
Produzco y  
vendo, y ya no  
pierdo



**Sesión 4**  
Ni una paja se  
escapa en mi flujo  
de caja



**Sesión 5**  
Para la venta  
debo estar  
atenta



**Sesión 6**  
Mis pedidos atiendo  
con un buen  
financiamiento



# ¿Cómo se ha elaborado este cuaderno de trabajo?

Durante el desarrollo de cada sesión encontrarás los siguientes íconos, los cuales te irán guiando sobre las actividades que tendrás que desarrollar:



## Analiza y responde

Cada sesión inicia con un caso o situación a partir del cual se presentan algunas preguntas de análisis y reflexión.



## Profundiza

Se presenta información complementaria al caso presentado con recomendaciones y pautas para poner en práctica lo aprendido.



## Actividades de refuerzo

Al final de cada sesión se proponen actividades para reforzar los aprendizajes de la sesión.



## Aplica lo aprendido

A través de esta actividad te facilitaremos la aplicación de lo aprendido en tu negocio.

Sesión 1

# PONGO MI TALENTO EN MI EMPRENDIMIENTO



**OBJETIVO DE APRENDIZAJE:**  
Al finalizar esta sesión podrás identificar el perfil de un artesano y artesana emprendedor

**TEMAS:**

- Cree en ti
- Piensa en grande
- Sé un promotor local

LEE EL SIGUIENTE CASO:

## Ana apuesta por su emprendimiento

Ana realiza tejidos desde hace más de 20 años. Sus tejidos son artesanales, confeccionados a mano a base de hilo de algodón, paja y lana. Sus principales productos son llaveros y monederos con diseños creativos y típicos de su región, con figuras de animales, especialmente para niños.

Ana sabe que al igual que ella, hay más artesanas que trabajan los mismos productos, por ello, siempre trata de crear nuevos diseños y combinar colores, siempre está al tanto de páginas de diseño en la web para tener a la mano las últimas tendencias en colores y formas y siempre busca aplicar las capacitaciones recibidas en el Cite.

Al principio, Ana vendía sus productos desde su casa, a la par que trabajaba de vendedora. Su sueño era tener su propia tienda de tejidos, donde podría exhibir sus mejores diseños. Poco a poco colocó sus productos en puestos del mercado y bazares. Con el transcurrir de las semanas, sus clientes le iban solicitando más variedades de sus productos, por lo que necesitaba más tiempo para diseñar nuevos modelos, es así que decide renunciar a su trabajo fijo y dedicarse a tiempo completo al tejido artesanal, asumiendo un gran reto...



## Analiza y responde:

Luego de revisar el caso presentado, responde las siguientes preguntas:

¿Cuáles son las principales características de Ana?

¿Qué estrategias empleó Ana para lograr tener éxito en su negocio?

¿Cómo Ana emprende en su Región?



## Profundiza

Así como Ana, existen muchos casos de emprendedores que, en base a esfuerzo han logrado que sus negocios salgan adelante. Ahora que ya conoces este caso, queremos construir juntos tu propio caso.

### ¿QUÉ ES EMPRENDER?

Viene del término **entrepreneur** que significa: **encargarse de**

**Es así que un emprendedor es aquél que se encarga de un proyecto para sacarlo adelante.**

Cuando se hace referencia a las características del emprendedor, se identifica una lista larga de habilidades, sin embargo, para este programa de capacitación se han destacado las siguientes:

CREE EN SÍ  
MISMO



PIENSA EN  
GRANDE



PROMOTOR  
LOCAL

## CREEN TI MISMO

### La autoconfianza, se crea, se desarrolla y se transmite

La autoconfianza es la capacidad que tiene un individuo para creer en sí mismo, y para conseguir sus metas personales. Asimismo, es la base de las otras capacidades emprendedoras.

La persona emprendedora tiene que tener confianza absoluta en su proyecto y en que está preparada para sacarlo adelante. Tendrá que tomar decisiones de manera decidida y con seguridad en sí mismo, aunque puedan ser erróneas o el resultado no sea el esperado.

#### ¿QUÉ CARACTERÍSTICAS TIENE UNA PERSONA CON AUTOCONFIANZA?

- **SEGURIDAD.** Es segura, toma decisiones y asume riesgos evaluando la situación.
- **INICIATIVA.** Se siente capaz de lograr lo que se proponga con iniciativa y determinación.
- **METAS CLARAS.** Se plantea metas y las persigue hasta conseguirlas.
- **DECIDIDO Y PERSEVERANTE.** Toma decisiones con facilidad: confiará en su criterio para analizar, evaluar las alternativas y decidir. Será una decisión informada y optará por la que considere la mejor opción.

#### RESPONDE:

¿Consideras que Ana tenía autoconfianza? ¿Por qué?

## PIENSA EN GRANDE

El futuro no es el lugar hacia donde nos dirigimos. Es el lugar que estamos construyendo y que dependerá de lo que hagamos en el presente. Por eso, la mejor manera de prever el futuro es crearlo.

#### CREA TU VISIÓN...

La visión necesita que:

- Midas los obstáculos más importantes que superar
- ¿Qué esfuerzos estás dispuesto a hacer?
- ¿A qué vas a renunciar o sacrificar? Cuando dices que Sí a algo estás diciendo que No a otra cosa.
- ¿Qué valores son importantes para ti?

## PROMOTOR LOCAL

Los artesanos además de desempeñarse en un rol de emprendedores, en forma paralela, cumplen el rol de promotores locales pues imprimen parte de su cultura en cada pieza que elaboran, por ello es importante que su arte sea correctamente plasmado e identificado.



### ¿CÓMO SE PODRÍA CUMPLIR MEJOR EL ROL DE PROMOTOR LOCAL?

Para ser un promotor o promotora local puedes acceder a:

#### → Registro Nacional de Artesanos - RNA

Le permite al artesano ser reconocido por el Estado Peruano como constructor de identidad y tradiciones culturales.

##### ✓ Beneficios

- Promoción a través del Directorio Nacional de Artesanos en el portal web del MINCETUR
- Participación en los eventos y actividades que promueve el Mincetur y Dircetur`s.
- Podrá participar de los procesos de selección para ferias y exhibiciones a nivel nacional e internacional

##### ✓ Puedes inscribirte en RNA

- En la Dirección General de Artesanía del Viceministerio de Turismo del MINCETUR. Calle Uno Oeste N° 50. Urb. Córpac. San Isidro, Lima
- En las Direcciones Regionales de Comercio Exterior y Turismo – Dircetur o Gercetur de tu región.
- En los Centros de Innovación de Turismo y Artesanía – CITE de tu localidad

#### → Denominación de Origen

Es un tipo de identificación otorgada por el Estado Peruano a través de un certificado de origen que distingue las características de tu producto artesanal al ser parte de una zona determinada: medio geográfico, factores climáticos y humanos en el que se producen.

#### → Uso de marcas en la artesanía

Usar una marca en tus productos contribuye a identificar y resaltar en el mercado las características especiales de tu artesanía. Vender tus artesanías con una marca registrada que es conocida puede ayudar a incrementar tus ventas.

### ¿Te identificas como un promotor o promotora local?

¿Cómo podrías cumplir mejor tu rol de promotor local?



## Actividades de refuerzo

¿Cómo proyectas tu negocio en el futuro? Dibuja la imagen de tu negocio y ponle una fecha a esa visión?

¿Cuáles son las metas próximas de tu negocio?



## Aplica lo aprendido

¿Cómo lograrás tu visión? Escribe tres estrategias o acciones que te permitirán lograr tu visión.

Identifica dos aspectos que debes reforzar para lograr tus metas

**RECUERDA:**



"La confianza, se crea, se desarrolla y se transmite"  
"Creo en mí mismo y en lo que soy capaz de lograr"  
"Sueños en acción"



Sesión 2

# MI NEGOCIO AVANZA PORQUE MANEJO MIS FINANZAS



**OBJETIVO DE APRENDIZAJE:**

Al finalizar esta sesión reconocerás la importancia de ordenar tus finanzas personales y de tu negocio, así como de realizar el registro de tus costos y el registro de tus ventas para tener un mejor control de las finanzas de tu negocio.

**TEMAS:**

- Finanzas personales y finanzas del negocio
- Registro de costos
- Registro de ventas

CASO:

## Ana tenía sus finanzas mezcladas

Con esta platita compraré mis materiales...

Pensé que tenía más dinero... qué extraño?

Ahora que me sobra platita, compraré un poco de frutas y verduras

Y unos zapatitos para mi hijo...



### Analiza y responde:

Luego de revisar el caso presentado, responde las siguientes preguntas:

¿Te parece que Ana es ordenada en sus finanzas?

¿Qué inconvenientes podría tener Ana?

En tu caso, ¿separas tus finanzas personales de las de tu negocio? ¿Cómo lo haces?



## Profundiza

Un hábito bastante común entre los emprendedores es hacer retiros de dinero del negocio para dedicarlos a sus GASTOS PERSONALES, lo cual no hace visible las ganancias reales y gastos de tu empresa.

### Recomendaciones para separar tu dinero personal del de tu negocio:

1. Guarda tus ingresos del negocio y personales en cuentas separadas
2. Registra las ventas o ingresos de tu negocio
3. Controla los gastos de tu negocio
4. Asígnate un sueldo oficial

Para tener una **GESTIÓN FINANCIERA** saludable en tu negocio se necesita orden. Distinguir entre el dinero del negocio y el dinero personal te ayudará a conocer si tus ganancias te permiten sostener el negocio.



### ¿CÓMO REGISTRO MIS VENTAS O INGRESOS DEL NEGOCIO?

El registro de venta es un formato que te ayudará a tener el control del dinero que ingresa a tu negocio por las ventas que realizas. Los formatos pueden ir desde los más sencillos hasta los más complejos, aquí algunos ejemplos, es importante que adaptes el formato que más se ajuste a lo que necesitas.

#### FORMATO: REGISTRO DE MIS VENTAS DIARIAS

VENTA DEL DÍA - FECHA	
Concepto	Monto
	S/
	S/
	S/
<b>Total de venta del... [Fecha]</b>	

¿Para qué sirve el registro de ventas?

Para tener información sobre los productos con mayor venta.

Para controlar el ingreso de dinero por ventas.



### ¿CÓMO CONTROLO LOS GASTOS DE MI NEGOCIO?

#### GASTOS:

Pagos de luz, publicidad, etc.

#### COSTOS:

Compra de insumos, materiales

#### COSTOS FIJOS:

Pagos de servicios, sueldos, etc.

#### COSTOS VARIABLES:

Materiales, alquiler de maquinarias o instrumentos

Los **gastos** se refieren al dinero destinado a consumos diversos, mientras que los **costos** se asocian directamente a todo aquello que interviene en la fabricación de sus productos, a modo de inversión.

Los **costos fijos** son aquellos que siempre deberás pagar, independiente de que produzcas, vendas o no. Los **costos variables** son aquellos que deberás pagar para producir tus productos o prestar tus servicios. Mientras mayor sea el volumen de tu producción, más costos variables deberás pagar.

Una pregunta que puede ayudarte a identificar si un costo es fijo o variables es la siguiente: **¿Debo pagar este costo aunque no estés produciendo o prestando servicios?** Si la respuesta es sí, entonces te estas refiriendo a un costo fijo.

### ¿QUÉ ES EL REGISTRO DE COSTOS?

Es un formato que te ayudará a tener el control de los costos, es decir del dinero que sale de tu negocio para la compra de materiales o insumos necesarios para la fabricación de tus productos. Al igual que el registro de ventas, los formatos pueden ir desde los más sencillos hasta los más complejos, y es importante que puedas adaptar tu propio formato.

COSTOS - FECHA	
Concepto	Monto
	S/
	S/
	S/
<b>Total de costos del... Fecha</b> _____	

Ana ha organizado sus costos de la siguiente forma, para una producción de aproximadamente 800 productos:

Costo total de producción (materiales, mano de obra, luz)	S/ 150
Costo de ventas (distribución, transporte)	S/ 10
Costo de administración	S/ 70
<b>Costo total</b>	<b>S/ 230</b>

En las siguientes sesiones, clasificaremos estos costos en fijos y variables, pues ello será de mucha utilidad para poder luego realizar otros análisis.



## Actividades de refuerzo

1. Revisa las siguientes situaciones e identifica con qué dinero se hacen las siguientes operaciones:

	Dinero de la Familia	Dinero del Negocio
Julia vende chicha morada y compra azúcar para preparar su venta		
Pago de la luz del hogar		
Pago de recibo de teléfono		
Jaime es artesano y compra tintes		
Compra de útiles escolares		
Pasaje para ir a hacer la venta de artesanías		
Pasaje para ir al mercado a hacer compras para el hogar		
Pago de recibo de agua de la casa		

2. Completa los siguientes cuadros con tu información:

### DINERO DE LA FAMILIA

Ingresos	Gastos

### DINERO DEL NEGOCIO

Ingresos	Gastos



## Aplica lo aprendido

Identifica todos los costos asociados a la elaboración de tus productos y haz el cálculo en tu formato de registro de costos.

De los costos identificados, cuáles podrías optimizar, es decir reducir sin perder la calidad de tu productos.

Elabora tu formato de registro de ventas y que utilizarás en tu negocio.

**RECUERDA:**

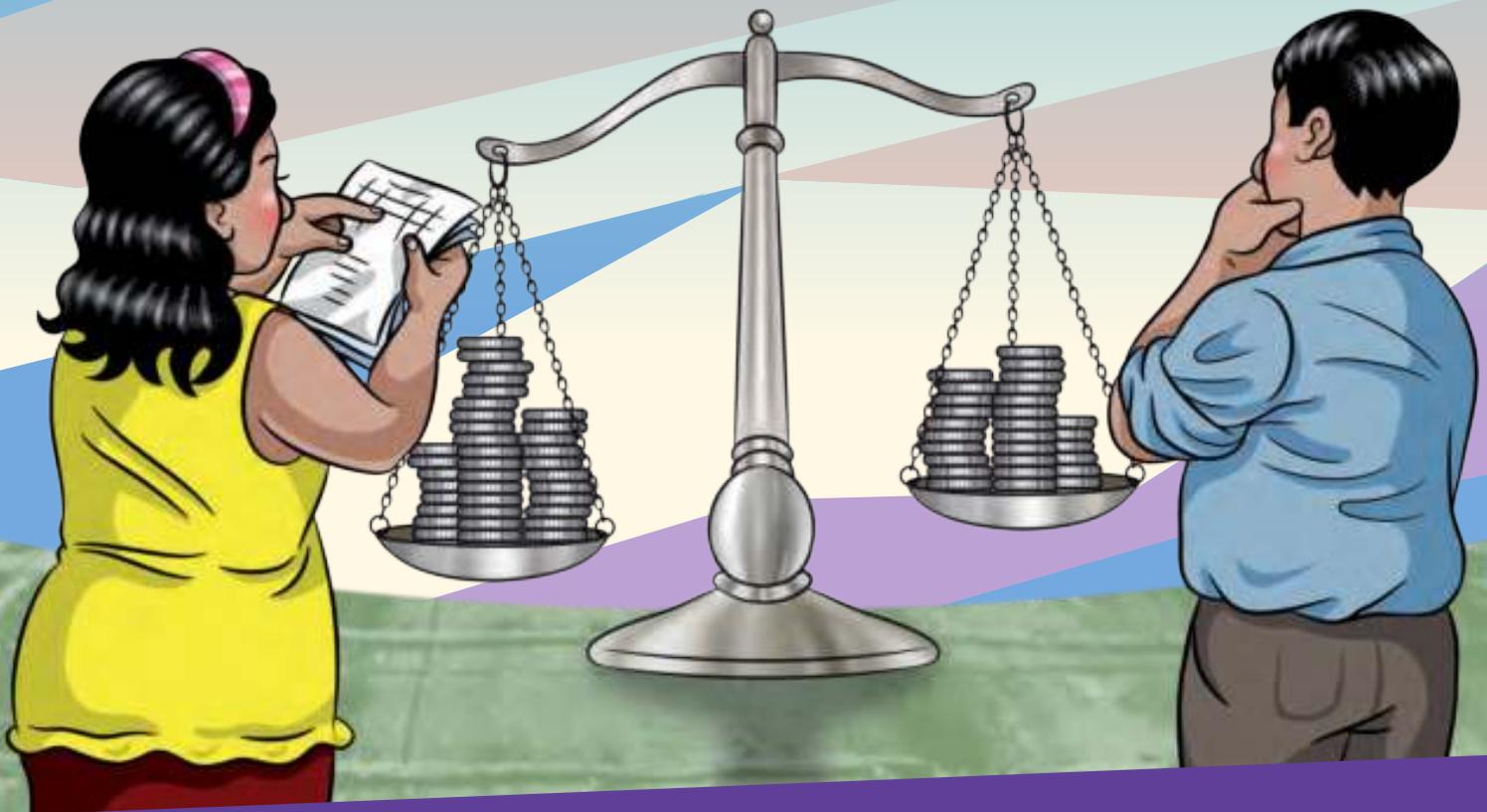


Un emprendedor ordenado tiene el dinero de la familia y el negocio bien separado



Sesión 3

# PRODUZCO Y VENDO, Y YA NO PIERDO



**OBJETIVO DE APRENDIZAJE:**  
Al finalizar esta sesión podrás identificar el punto de equilibrio de tu negocio.

**TEMAS:**

- Punto de equilibrio
- Producto – oferta de valor
- Mercado – cliente

CASO:

## ¿Cuánto cobrar?

Ana empezó a tener clientes que le ayudaban a promocionar su artesanía por la calidad de sus productos en diversos lugares, incluso en Lima.

Ello le permitió ampliar su mercado, pues ahora no sólo vendía sus productos en lugares cercanos a su tienda, sino que recibía pedidos de otras zonas. Meses después de que Ana decidió trabajar a tiempo completo en su negocio, una mañana recibió una llamada.

Era una empresa limeña que necesitaba renovar su merchandising. Los empresarios limeños pensaban promocionarse con los monederos de Ana, pues éstos tenían diseños originales. Ana se puso manos a la obra y colocó el logo de la empresa en los monederos.

Ana quedó muy contenta pero no estaba segura cuanto era lo que debería cobrar por ese pedido así que comenzó a realizar sus cálculos.



## Analiza y responde:

¿Quiénes son los clientes de Ana?

¿Qué ofrece Ana que es tan valioso para los empresarios limeños?



## Profundiza

Todo emprendedor debe identificar claramente **CUÁL ES SU MERCADO**, las **PREFERENCIAS DE SUS CLIENTES** y qué es lo que diferencia de su **PRODUCTO**. El mercado puede ser real o potencial:

**MERCADO REAL** → los que consumen nuestros productos.

**MERCADO POTENCIAL** → los que, no consumiéndolos aún, podrían hacerlo en el presente inmediato o en el futuro.

En el mercado se encuentran nuestros clientes. Para definir el tipo de cliente, se deben resolver las siguientes interrogantes:

- ¿Quiénes son mis clientes?
- ¿Qué prefiere nuestro cliente?
- ¿A qué clientes aun no ha llegado nuestro negocio?

Ahora que ya conocemos el mercado y a nuestros clientes, debemos tener claridad de cuánto debemos producir y vender para no perder. Para ello aprenderemos a realizar el cálculo del punto de equilibrio.

**Ana siempre recuerda su primera venta. Ella estaba haciendo monederos de paja para regalar y unos amigos le dijeron que querían comprarlos. Como no tenía idea del precio, Ana los vendió cada uno a 5 soles y sintió que había hecho una buena venta.**

Ahora cuando estructura sus costos, lo hace de la siguiente forma:

### PRODUCCIÓN MENSUAL

PRODUCTO	CANTIDAD
Monederos	400
Llaveros	400
Total unidades	800

Los costos totales se distribuyen de la siguiente manera:

Costo total de producción (materiales, mano de obra, luz)	S/ 575
Costo de ventas (distribución, transporte)	S/ 150
Costo de administración	S/ 70
<b>Costo total</b>	<b>S/ 795</b>

Para 800 unidades de producto, Ana ha identificado sus costos de la siguiente forma:

**COSTOS VARIABLES**

Item	Cantidad	Costo
Lana	10	40
Tintes	5	55
Hilos	14	140
Aro de metal	4	40
<b>TOTALES</b>		<b>S/. 275</b>

**COSTOS FIJOS**

Item	Cantidad	Costo
Salario	1	S/. 300.00
Administración	1	S/. 70.00
Distribución	1	S/. 150.00
<b>TOTALES</b>		<b>S/. 520.00</b>

**¿CÓMO REALIZO EL CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO?**

**PASO 1:**  
Identificar los costos totales  
(Costos variables y costos fijos)

En base a la información proporcionada, completa el siguiente recuadro de costos en base al caso de Ana y los vas clasificando en costos variables y fijos, luego halla los totales.

- Costos fijos=
- Costos variables=
- Costos totales=



**PASO 2:**  
Identificar el precio de venta por producto

• Precio de venta de los productos de Ana

**PASO 3:**  
Realizar el cálculo

Aplicar la fórmula  
Punto de equilibrio  
=  $520 / (7 - 0.34) = 78$



Ana empieza a ganar si vende más de 78 productos

$$\text{Punto de equilibrio (Número de unidades)} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Precio de venta por unidad} - \text{Costo variable por unidad}}$$



**Actividades de refuerzo**

¿Cómo proyectas tu negocio en el futuro? Dibuja la imagen de tu negocio y ponle una fecha a esa visión?

Identifica tu mercado, ¿quiénes son tus potenciales clientes?

¿Qué pasaría si Ana hubiera vendido sus productos a S/ 5? ¿Cuál sería su nuevo punto de equilibrio? ¿Le convendría bajar el precio?



## Aplica lo aprendido

Identifica los costos fijos y variables de tus productos y halla el punto de equilibrio.

**RECUERDA:**



El punto de equilibrio te permite identificar cuantos productos debes producir y vender para no perder.



Sesión 4

# NI UNA PAJA SE ESCAPA EN MI FLUJO DE CAJA



**OBJETIVO DE APRENDIZAJE:**

Al finalizar esta sesión podrás realizar el cálculo del flujo de caja de tu negocio durante un periodo de tiempo que podrá ser utilizado como formato.

**TEMAS:**

- Cálculo del flujo de caja: formato, frecuencia, etc
- Análisis del flujo de caja

CASO:

## Ana elabora su flujo de caja

Ahora que Ana ya utiliza sus registros de costos y ventas tiene sus cuentas más ordenadas. Un día al cierre de la semana, Ana recibió una propuesta para realizar un pedido, era el pedido más grande que había recibido hasta ese momento. Inició la planificación de la producción del pedido y se dio cuenta que necesitaba financiar su capital de trabajo, para ello requería saber con cuánto dinero contaba para comprar sus materiales. En ese momento, Ana decidió buscar financiamiento, sin embargo, todos sus amigos le sugirieron completar primero un flujo de caja.



## Analiza y responde:

Luego de revisar el caso presentado, responde las siguientes preguntas:

¿Qué le sucedió a Ana? ¿Para qué le sirve el flujo de caja?

¿Qué haces tú cuando tienes pedidos grandes? ¿Qué hubieras hecho en lugar de Ana?



## Profundiza

### ¿QUÉ ES UN FLUJO DE CAJA?

El flujo de caja es una herramienta que nos permite tener un detalle de los flujos de **INGRESOS** y **EGRESOS** de dinero que tiene un negocio en un período dado.

Ejemplos de ingresos: los ingresos por venta, el cobro de deudas, alquileres, el cobro de préstamos, intereses, etc.



Ejemplos de egresos: son el pago de facturas, pago de impuestos, pago de sueldos, préstamos, intereses, amortizaciones de deuda, servicios de agua o luz, etc.



La diferencia entre los ingresos y los egresos es el saldo o flujo neto.

### ¿QUÉ ES EL SALDO O FLUJO NETO?

Es un indicador de la liquidez del negocio. Si el saldo es positivo significa que los ingresos del período fueron mayores a los egresos (o gastos); si es negativo significa que los egresos fueron mayores a los ingresos.

### ¿PARA QUÉ SIRVE EL FLUJO DE CAJA?

El flujo de caja es de mucha utilidad para tomar decisiones tales como:

- ¿Cuánto podemos comprar de mercadería?
- ¿Podemos comprar al contado o es necesario solicitar crédito?
- ¿Podemos pagar las deudas en su fecha de vencimiento o debemos pedir un refinanciamiento?
- ¿Podemos invertir el excedente de dinero en nuevas inversiones?

### ¿CÓMO SE ELABORA UN FLUJO DE CAJA?

**PASO 1:** Registrar tus ingresos periódicamente – diario, semanal, mensual, etc

INGRESOS FIJOS	
Concepto	Monto
<b>Total</b>	

VENTA DEL DÍA – FECHA	
Concepto	Monto
	S/
<b>Total</b>	

**PASO 2:** Registrar tus costos periódicamente- diario, semanal, mensual.

COSTOS DEL DÍA - FECHA	
Concepto	Monto
	S/
<b>Total de gastos del _____</b>	

**PASO 3:** Ingresar estos ingresos diarios o semanales. Identifica el saldo diario o semanal

Concepto	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
Ingresos				
Costos				
Saldo				
<b>Saldo acumulado</b>				



## Actividades de reforzamiento

A continuación completa las siguientes tablas en base al caso de Ana:

### Ayuda a completar el flujo de caja de Ana

El mes pasado, Ana inició el mes elaborando 500 monederos de paja con diseños para varones, pues se acercaba el día del Padre y había ideado todo un plan para poder colocar todos sus productos.

Durante la primera semana Ana logró vender 50 monederos desde su casa. La segunda semana de junio, Ana buscó a algunas empresas y una de ellas, le compró 250 monederos para sus trabajadores, ella los entregó directamente y sólo gastó en movilidad 5 soles. En la tercera semana, logró vender 20 monederos en el bazar de su cuadra y 50 en una tienda de artesanías en el aeropuerto, por un problema de stock tuvo que ir dos veces al aeropuerto gastando 14 soles en movilidad. El sábado previo al día del Padre, Ana participó en una feria local, donde logró vender 80 monederos más. Finalmente, el domingo se levantó muy temprano y se fue al mercado de su barrio con los últimos 50 monederos, ya no los vendía a 10 soles sino que bajó el precio a 7 soles, y así, antes del mediodía logró vender todos sus monederos. Ana llegó a casa muy contenta y luego de celebrar el día del Padre con su familia, no pudo esperar hasta la mañana siguiente para elaborar su flujo de caja.

Ana compró lo siguiente:

COSTOS VARIABLES		
Item	Cantidad	Costo
Lana	10	40
Tintes	5	55
Hilos	14	140
Aro de metal	4	40
	<b>TOTALES</b>	<b>S/. 275</b>

Ana se dio cuenta que necesitaba tener identificado todos los costos para la fabricación de sus monederos y, la mejor forma, era guardar y archivar los comprobantes de pago por cada compra realizada, Ana era muy ordenada así que sacó todas las boletas y empezó a realizar el cálculo. Ana compró lo siguiente:

Además, Ana ha realizado los pagos mensuales de administración, mano de obra y gestión que ascienden a S/ 520 soles mensuales.



**PASO 1:** Registra los ingresos de Ana del mes de Junio:

**VENTA DE LA SEMANA 1 DE JUNIO**

Concepto	Monto
	S/
<b>Total de ventas</b>	

**VENTA DE LA SEMANA 2 DE JUNIO**

Concepto	Monto
	S/
<b>Total de ventas</b>	

**VENTA DE LA SEMANA 3 DE JUNIO**

Concepto	Monto
	S/
<b>Total de ventas</b>	

**PASO 2:** Registra los costos realizados por Ana para para la producción por el día del Padre.

**VENTA DE LA SEMANA 3 DE JUNIO**

Concepto	Monto
	S/
<b>Total de ventas</b>	

**PASO 3:** Ingresa estos ingresos diarios o semanales. Identifica el saldo diario o semanal

Concepto	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
Ingresos				
Costos				
Saldo				
<b>Saldo acumulado</b>				

**REALIZA LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE:**

**Explica con tus palabras qué es un flujo de caja ¿Con qué frecuencia utilizarías un flujo de caja?**

¿Qué decisiones podrías tomar en base a tu flujo de caja?



## Aplica lo aprendido

Elabora tu propio formato de flujo de caja y empieza a utilizarlo.

**RECUERDA:**



Con tu flujo de caja ni una paja se te escapa.



Sesión 5

# PARA LA VENTA DEBO ESTAR ATENTA



## OBJETIVO DE APRENDIZAJE:

Al finalizar esta sesión podrás identificar tus principales clientes y elaborar un protocolo de venta para la venta directa de tus artesanías.

## TEMAS:

- Proceso de venta
- Estrategias de venta
- Servicio al cliente

CASO:

## Ana se prepara para la feria local

El municipio de otro distrito ha organizado una feria de exposición y venta de productos artesanales. La feria será dentro de tres semanas y Ana empieza a prepararse: sus productos, los temas administrativos y estrategias de marketing y ventas.

Para la feria, llevará nuevos diseños de monederos y modelos de pajaritos de la zona que ha visto que están teniendo bastante salida en las últimas semanas. Por otro lado, se ha dado cuenta que su RUC está activo por lo que puede entregar comprobantes de pago.

Finalmente, Ana sabe que es un poco tímida por ello, está preparando alguna líneas que la ayudarán a persuadir a sus clientes para que compren sus productos. Además llevará sus tarjetas de presentación las cuales indican sus datos de contacto y su dirección en Facebook.



### Analiza y responde:

Luego de revisar el caso presentado, responde las siguientes preguntas:

¿Cómo se prepara Ana para la venta?

Así como Ana, ¿cómo te preparas tú para la venta directa o participación en una feria? ¿En qué aspectos consideras que deberías prepararte mejor?



## Profundiza

La venta es el proceso a través del cual se da el intercambio de un producto, en este caso, una artesanía, por dinero.

### EL PROCESO DE VENTA SE VE REFORZADO A TRAVÉS DEL MARKETING

El marketing tiene como finalidad la satisfacción del cliente de tal forma que se logre fidelizar (no solo que nos compre una vez sino que siempre nos compre) al cliente, es decir su preferencia y, por lo tanto ventas sucesivas. El objetivo es lograr que nuestra marca tenga una calidad diferenciadora respecto a la competencia, para tener mayor posibilidad de éxito en el mercado, pero ¿cómo podemos lograrlo?

- 1. DIFERENCIARNOS:** ¿Qué necesidad satisfacen nuestros productos? ¿Cuál es el valor agregado? Es decir, cuál es esa característica extra que se le da a un producto o servicio con el fin de que los clientes sientan que se les da mayor valor.
- 2. RECORDACIÓN:** Nuestros clientes deben recordar nuestros productos. El marketing utiliza estrategias que nos permiten llegar a nuestros clientes potenciales.
- 3. DEFINICIÓN** del precio, producto, distribución y publicidad (4 P's)

### ¿CÓMO CONOCEMOS EL MERCADO Y A NUESTROS CLIENTES?

El mercado está compuesto por los clientes y potenciales clientes de nuestros productos. Para poder ingresar al mercado es importante segmentarlo e identificar dónde nos queremos posicionar con nuestros productos.

En forma general, en el mercado de los artesanos existen dos tipos de consumidores, aquellos que buscan arte y aquellos que buscan bellos y originales productos utilitarios. Al momento de elaborar un producto, se debe tomar en cuenta lo que desean los consumidores de ese segmento de mercado. Se recomienda que los artesanos se posicionen en cada segmento del mercado con estrategias adecuadas.

Las técnicas de ventas son estrategias que permiten concretar una venta, y para ello es necesario que antes se realice una etapa de comunicación. Para poder concretar una venta se dan las siguientes etapas:

- 1. ATENCIÓN.** En esta etapa, se intenta que el posible comprador se fije en los productos y servicios del vendedor y por otro lado, en esta etapa se busca conocer al cliente.
- 2. INTERÉS.** Se trata de lograr que los posibles compradores perciban sus productos como algo útil y valioso.
- 3. DECISIÓN.** El vendedor dirige sus esfuerzos a lograr que el comprador potencial se decida a adquirir un determinado producto o servicio.
- 4. ACCIÓN.** Se anima a la persona interesada a llevar a cabo la transacción.

Durante el proceso de una venta es posible que el cliente presente diversas objeciones para declinar la venta por ello, la etapa inicial de atención es de suma importancia ya que en ella identificamos las características que nos permiten conocer al cliente y así poder manejar de la mejor forma las objeciones que nos presenta. Puede haber objeciones:



### ¿COMUNICAR ES SUFICIENTE PARA VENDER?

El servicio al cliente es la atención que una empresa o vendedor brinda a sus clientes al momento de atender sus consultas, pedidos o reclamos, venderle un producto o entregarle el mismo.

Cuando un cliente encuentra el producto que buscaba, y además recibe un buen servicio al cliente, queda satisfecho y esa satisfacción hace que regrese y vuelva a comprarnos, y que muy probablemente nos recomiende con otros consumidores. Pero por otro lado, si un cliente, haya encontrado o no el producto que buscaba, recibe una mala atención, no solo dejará de visitarnos, sino que muy probablemente también hablará mal de nosotros y contará la experiencia negativa que tuvo a un promedio de entre 9 a 20 personas dependiendo de su grado de indignación. A esto se le llama "Marketing boca a boca"

### ¿CÓMO VENDES TUS PRODUCTOS EN UNA FERIA? (VENTA DIRECTA)

Es importante tener un protocolo de venta directa que es un paso a paso de cómo iniciar la venta, aquí las fases más generales:

1. Presentación y saludo
2. Conocimiento del cliente
3. Presentación de productos y diferenciación
4. Ofrecimiento de producto
5. Negociación



## Actividades de refuerzo

Elabora un gráfico que resuma tu ciclo de venta



## Aplica lo aprendido

Elabora tu propio formato de flujo de caja y empieza a utilizarlo.

**¿Cómo podrías aplicar el servicio al cliente?**

**¿Qué gastos debes considerar para incorporar el marketing en tu negocio?**

**Identifica las principales características que diferencian tu negocio o artesanías de la competencia (trato, precio, diseño etc.)**

¿Qué gastos debes considerar para incorporar el marketing en tu negocio?

Prepara un protocolo de venta para una feria considerando las etapas revisadas

**RECUERDA:**



Para la venta debemos estar alertas



Sesión 6

# MIS PEDIDOS ATIENDO CON UN BUEN FINANCIAMIENTO



## OBJETIVO DE APRENDIZAJE:

Al finalizar esta sesión podrás identificar los productos que ofrecen las entidades financieras para los negocios y las responsabilidades del consumidor financiero.

## TEMAS:

- Producto financieros
- Riesgo / Costo de oportunidad/ Capital de trabajo
- Ahorro - Inversión
- Compromisos de un consumidor financiero responsable

LEE

## Un gran pedido

Luego de un año en el que Ana se comenzó a dedicar en forma exclusiva a su negocio, recibió en su correo electrónico un pedido de 1000 unidades de monederos, con un diseño que le enviaba el mismo cliente. El diseño era un poco más complejo que los que había venido trabajando por lo que iba a necesitar apoyo. Cerca de su casa, Ana cuenta con vecinas que podrían ayudarla para ello requerirá pagarles el día de trabajo además de la compra de insumos. Ana ha hecho el cálculo y necesita aproximadamente 2000 soles de inversión inicial para responder a este pedido y no cuenta con ese monto en este momento. ¿Qué podría hacer?



## Analiza y responde:

Luego de revisar el caso presentado, responde las siguientes preguntas:

¿Cuál es el problema de Ana?

¿Qué alternativas podría tener Ana?

En un caso similar, ¿qué harías?



## Profundiza

Así como Ana, muchos emprendedores necesitan un capital para iniciar sus negocios o poder responder a determinados pedidos. Ante esta necesidad de dinero, los emprendedores deben evaluar bien si requieren de un préstamo para financiar sus proyectos y cuál sería la mejor alternativa. Una primera opción es recurrir a los ahorros, sin embargo, ello implicaría cambiar el objetivo al que estaba destinado dicho ahorro y estar sujeto al monto que tenemos ahorrado, el cual puede ser insuficiente, por ello, otra opción es evaluar los productos que ofrecen las entidades financieras.

### ¿TIENES UN AHORRO? ¿CÓMO AHORRAS?

Es importante que te hayas propuesto una meta de ahorro, ello te ayudará a proyectarte y organizar mejor tus finanzas, recuerda que tus ahorros deben estar en un lugar seguro, por ello te sugerimos ahorrar en una entidad financiera, de tal forma que se minimizan los riesgos de pérdida o robo.

### ¿CUÁNDO DEBEMOS OPTAR POR UN CRÉDITO?

Un crédito nos permite acceder a un bien o servicio en forma rápida, aquí es importante evaluar el costo de oportunidad, de acuerdo a ello podremos identificar si conviene solicitar un crédito o es mejor esperar hasta ahorrar.

### ¿QUÉ ES EL COSTO DE OPORTUNIDAD?

Es aquél valor que se sacrifica por elegir una opción y dejar otras. Por ejemplo: si decido utilizar mis ahorros para adquirir una nueva máquina y los utilizo para comprar materiales pues quiero probar nuevos diseños; el costo de oportunidad será postergar la compra de una nueva máquina.

### ¿QUÉ ES EL CAPITAL DE TRABAJO?

Las entidades financieras ofrecen diversos productos, entre ellos, el crédito que a su vez se clasifica en otras variantes con la finalidad de que se ajusten a las necesidades de sus clientes, por lo que tienen características y condiciones distintas.

### FORMALIDAD VS INFORMALIDAD

Una práctica muy común en algunas zonas es el servicio de prestamistas, personas que prestan dinero en efectivo a cambio de joyas, artefactos u otros bienes, dado que son personas las que realizan los préstamos, éstas no se encuentran reguladas y por tanto tienen sus propias condiciones para los préstamos respecto a tasas de interés así como penalidades por morosidad, las cuales pueden ser terriblemente altas e interminables.

### COMPROMISOS DE UN CONSUMIDOR FINANCIERO RESPONSABLE

A continuación te presentamos algunas recomendaciones para que seas un consumidor financiero responsable:





## Actividades de refuerzo

¿Qué es el capital de trabajo?

¿El riesgo es bueno o malo?

Escribe un ejemplo propio en el que se identifique el costo de oportunidad



## Aplica lo aprendido

Identifica al menos dos productos que ofrecen las entidades financieras para los emprendedores

**RECUERDA:**  Un emprendedor debe ser responsable con sus compromisos financieros





PERÚ

Ministerio  
de Comercio Exterior  
y Turismo

