



HACIENDA  
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



Ricardo  
**2022 Flores**  
Año de Magón

PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA

# REGISTRO.

<https://forms.office.com/r/mFP0cBTR2h>





No hay nada malo en una empresa pequeña.  
Puedes hacer grandes cosas con un equipo pequeño”

JASON FRIED

**En un momento comenzamos....**

# Objetivo del programa



HACIENDA  
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



Ricardo  
**2022 Flores**  
Año de Magón  
PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA



Al finalizar el taller los participantes tendrán las competencias necesarias para emprender y poner en acción su empresa con los elementos que les ayuden a maximizar sus esfuerzos hacia el éxito y su mejora económica en el corto plazo.



## ¡APRENDE CON LOS EXPERTOS!



### CALENDARIO DE CAPACITACIÓN PRESENCIAL

Página 1 - 2

|           |                    |                         |   |                    |
|-----------|--------------------|-------------------------|---|--------------------|
| 30<br>may | 9:30<br>a<br>13:30 | Aprender para emprender | Estrategias para generar ideas de negocio (creatividad y diseño ágil).  | <b>PREREGISTRO</b> |
| 31<br>may |                    |                         | <b>Forma tu microempresa</b>  |                    |
| 01<br>jun |                    |                         | 13 pasos para elaborar tu plan de negocios.                             |                    |
| 02<br>jun |                    |                         | Técnicas de investigación de mercados.                                  |                    |
| 06<br>jun |                    |                         | Determina bien tus costos y define el precio de tu producto o servicio. |                    |
| 07<br>jun |                    |                         | Cómo promocionar eficientemente tu producto o servicio.                 |                    |
| 08<br>jun |                    |                         | Régimen Simplificado de Confianza (RESICO).                             |                    |
| 09<br>jun |                    |                         | El ABC del crédito.   |                    |
| 13<br>jun |                    |                         | Conoce el buró de crédito.  |                    |
| 14<br>jun |                    |                         | Cómo solicitar un microcrédito.   |                    |

# Objetivo del módulo

## Aprender para emprender



HACIENDA  
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



Ricardo  
**2022 Flores**  
Año de Magón  
PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA



Al finalizar el módulo el participante logrará descubrir y emplear las herramientas necesarias para identificar, evaluar, mejorar y poner en marcha su idea de negocio.

# **“Forma tu Microempresa”**

## **Aprender para Emprender.**

---

Dirección de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica  
Dirección General Adjunta de Promoción Institucional



## Dinámica de la sesión.

1. Participación ordenada, breve y concisa.
2. Respeto.
3. Puntualidad.
4. Celular en modo vibrador.
5. Guardar silencio.
6. Agradecemos contestar nuestra encuesta de satisfacción.

**¡Iniciemos!**

# Ponente:

Ing. SILVIA PATRICIA FERNANDEZ RODRIGUEZ



nacional financiera



*Es Ingeniera Química Industrial por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.*

*Ha desarrollado su carrera profesional como analista de procesos en Petróleos Mexicanos y Coca Cola y como especialista en Ingeniería Industrial en la Planta Automotriz Volkswagen.*

*Certificada por el Consejo Coordinador Empresarial del Caribe como instructora del programa DN3 Empresarial para la Prevención de Desastres y Continuidad del Negocio.*

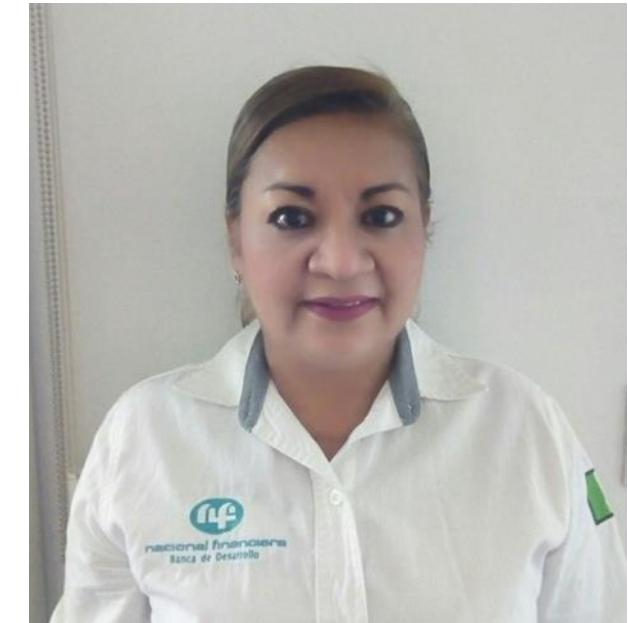
*Participó como asesora del programa de incubación en línea del Instituto Nacional del Emprendedor.*

*Instructora externa del programa Fomento al Autoempleo de la Secretaría del Trabajo del estado de Puebla.*

*Copropietaria de la comercializadora KIOTE (productos y servicios derivados del maguey).*

*Cómo consultora ha impartido cursos empresariales en diversos estados de la República.*

*Actualmente forma parte de la Red de Consultores para Mipymes de la Dirección de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica de Nacional Financiera, S. N. C.*





# Objetivo

Las y los participantes conocerán una guía que les permita dar forma, tamaño y orientación a la apertura y operación de una microempresa exitosa y competitiva.

# Contenido

1. Introducción.
2. La idea del negocio.
3. El plan de negocios para la microempresa.
4. ¿Dónde y cómo vender?
5. Dale forma a tu negocio.
6. ¿De cuánto estamos hablando?
7. Conclusiones y Preguntas.

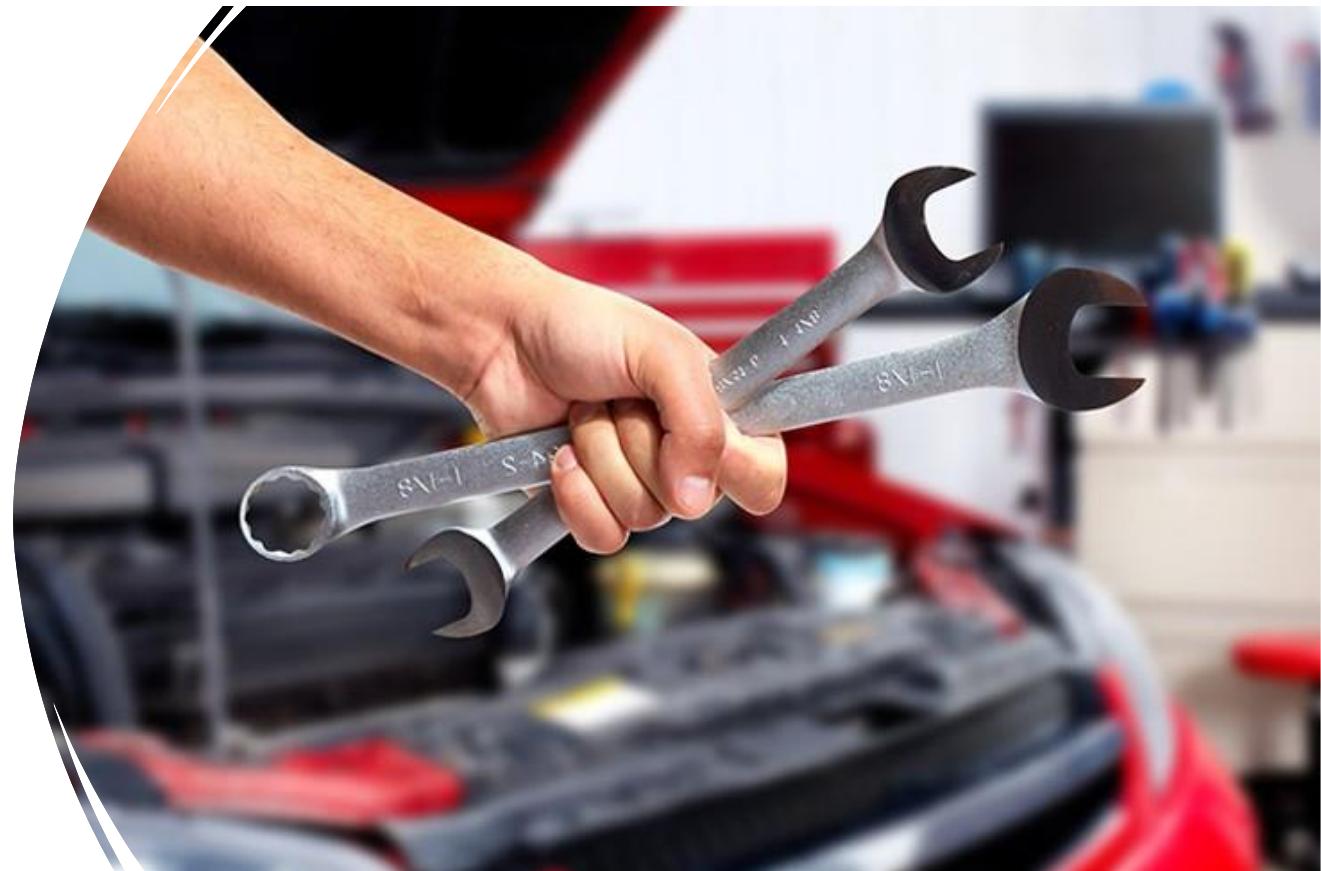


# 1. Introducción

# a) ¿Por qué tener un negocio propio?

Los motivos para emprender surgen en algunos casos por:

- Dominar un **oficio**.
- Contar con una **profesión**.
- Continuar con una **empresa familiar**.
- Hacer crecer un **capital**.
- Resolver un **problema**.
- Identificar una **oportunidad** de negocio.
- Dejar un **patrimonio** a los tuyos.
- O simplemente porque hemos visto cómo otros han tenido **éxito** con sus empresas.



# a) ¿Por qué tener un negocio propio?

En circunstancias más drásticas:

- Haber perdido un empleo.
- No encontrar uno.



## b) ¿Tengo el perfil de empresario?



El empresario tiene una serie de conocimientos, habilidades y actitudes, que le faciliten manejar acertadamente los diferentes problemas que se le presentan.

# Dinámica 1.

- 1.- Anota cuáles consideras las principales habilidades, actitudes y conocimientos que debe tener un empresario (Tiempo 5 min).
- 2.- Exponer al grupo tus conclusiones (Tiempo 8 min).
- 3.- Con cuáles capacidades te identificas?

## 2. La idea del negocio.

# La idea.

- 1.- La idea del negocio **es el producto o servicio que quiero ofrecer al mercado.**
- 2.- Constituye la oportunidad de llevar a la realidad un negocio y puede hacer que tengamos éxito o no al momento de crearlo.
- 3.- La idea es el **primer paso para iniciar tu negocio.**
- 4.- Todas las ideas persiguen un objetivo común:

**Encontrar el producto o servicio que hará que los clientes quieran comprarlo.**

**No sólo basta con  
tener una buena  
idea, es necesario  
evaluarla y  
comprobar su  
viabilidad.**



### 3. El plan de negocios para la microempresa.

Antes de tomar una decisión de invertir es conveniente conocer el riesgo.



## a) ¿Qué es?

Un plan de negocios es un documento que contiene información que da forma, tamaño y orientación a la nueva empresa.



## b) ¿Para qué?



Describe las acciones para alcanzar los objetivos del emprendimiento.



Nos facilita tomar la decisión de entrarle o no al negocio.



Se elabora para conocer el nivel o grado de riesgo que corre el empresario al formar su microempresa.



Ver con anticipación si el negocio es bueno o nos llevará a la quiebra.

# Pregunta detonante

¿Cómo te afectaría tener un fracaso en su negocio y perder el dinero que invirtió?



# Actividad

Menciona 3 causas por las que consideres  
fracasan los negocios.



## c) Importancia



Facilita el desarrollo del proyecto.



Pone en orden las ideas.



Enfoque y dirección.



Si no se cuenta con un plan apropiado las oportunidades de triunfar se reducen.

## 4. Dónde y cómo vender.

# a) Descripción del producto o servicio.

Una descripción adecuada incluye sus características y atributos básicos como calidad, marca, tamaño, presentación, empaque, propiedades, apariencia, etiquetado, etc.



## b) ¿Quién será el cliente?

- ✓ El cliente es una persona que puede o no comprar nuestro producto según sus preferencias o su capacidad de compra.
- ✓ La forma de determinar si el cliente estaría interesado en nuestro producto o servicio es preguntando y observando.
- ✓ Es necesario acercarnos a los clientes con entrevistas, encuestas o la observación directa de su comportamiento en negocios similares.



## c) ¿Qué área abarcar?



- ✓ Ubicación del negocio.
- ✓ Se deberán identificar las características comunes y estimar un volumen de compra referido a dicha población.
- ✓ En una zona muy transitada, la estimación del volumen de compra se deberá hacer en función de número de transeúntes.

# d) Conoce tu mercado.

**1. Análisis de la Oferta**

**3. Análisis de los precios**

**2. Análisis de la demanda**

**4. Análisis de la comercialización y abastecimiento**

## e) ¿Cuál será el precio del producto?

Variable asociada con el posicionamiento y propuesta única de negocio.

- Considerar costos y gastos de lo que implica la producción o comercialización del producto o servicio.
- Tomar en cuenta los precios de la competencia.
- Capacidad de pago.
- Utilidad Esperada.





HACIENDA  
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



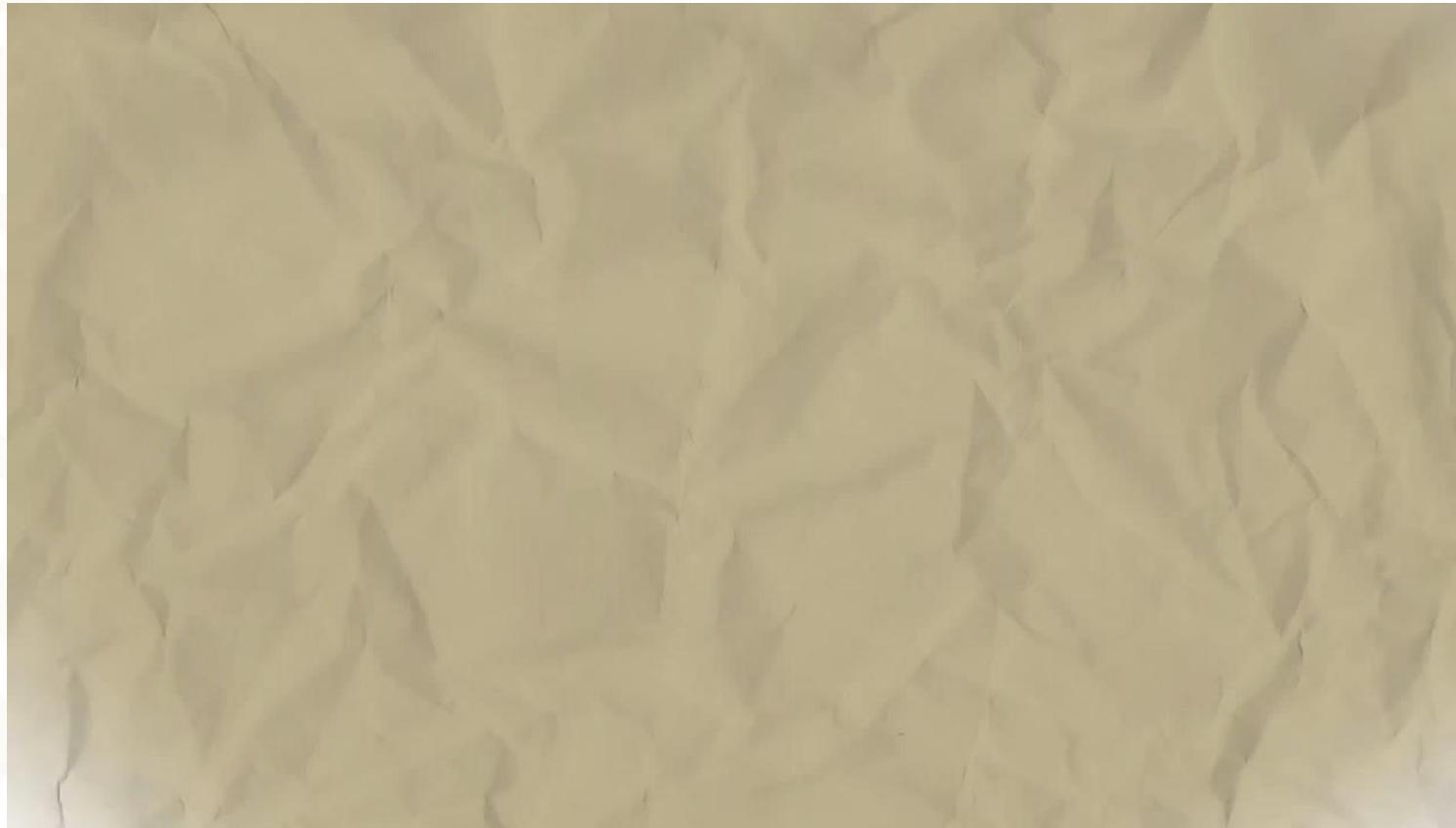
nacional financiera



Ricardo  
**2022 Flores**  
Año de Magón

PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA

# VIDEO



# Ejercicio 1.

- 1.- En tu cuaderno de trabajo estima el costo precio y valor de tu producto o servicio.
- 2.- No olvides considerar el valor.
- 3.- Tiempo para desarrollar el ejercicio 8 minutos



# Ejercicio.- Define el precio de tu producto o servicio.

## f) ¿Que hacen y que no hacen los competidores?

Es muy valioso saber qué hace el competidor, cómo lo hace y cuáles son las razones de su éxito o de su fracaso. Esto permite aprovechar la experiencia de otros y también buscar formas diferentes para evitar sus fracasos o para aumentar las probabilidades de éxito.

| CONCEPTOS   | COMPETENCIA 1 | COMPETENCIA 2 | COMPETENCIA 3 | TU EMPRESA |
|-------------|---------------|---------------|---------------|------------|
| MARCA       |               |               |               |            |
| PRODUCTOS   |               |               |               |            |
| SERVICIOS   |               |               |               |            |
| PRECIOS     |               |               |               |            |
| PUBLICIDAD  |               |               |               |            |
| PROMOCIONES |               |               |               |            |
| VENTA       |               |               |               |            |
| UBICACIÓN   |               |               |               |            |
| ORIENTACIÓN |               |               |               |            |

## f) ¿Que hacen y que no hacen los competidores?



**Si vendes un producto regala un servicio, si vendes un servicio regala un producto.**

## g) Estrategia para captar clientes.

Para poner en práctica una estrategia que ayude a sumar clientes al negocio, el empresario tendrá que generar una serie de ventajas competitivas probarlas, validarlas y finalmente ponerla en práctica.



Esta foto de Autor desconocido está bajo licencia [CC BY-SA](#)

- Las ventajas competitivas se pueden dar en diferentes aspectos de la empresa, por ejemplo:

- En el producto
- En la marca
- En el servicio al cliente
- En los costos
- En la tecnología
- En el personal
- En la logística, etc.



Nos tomamos un descanso....

Pause



## 5. Dale forma a tu negocio

## a) ¿Qué abastecimientos se requieren?

Para operar cualquier negocio, se requiere contar con: insumos, materias primas y en caso de una empresa comercializadora mercancías.

Existe equipo de marca, hechizo o de medio uso que se puede conseguir.



## b) Ubicación del giro.

Siempre existe una relación proporcional entre el monto de la renta y el número de transeúntes.

Ubicarse en un sitio inadecuado pone en riesgo la existencia del negocio.

Por lo tanto se considera que la ubicación es un factor vital.



# RECOMENDACIONES.

Disponibilidad  
de medios de  
transporte

Disponibilidad  
de servicios

Disponibilidad  
de locales  
apropiados

Vías de  
comunicación

Capacidad de  
pago de renta

**Ubicación  
del giro**

Poder  
adquisitivo

Términos del  
alquiler

Historia del  
sitio

Reglamentos  
restrictivos

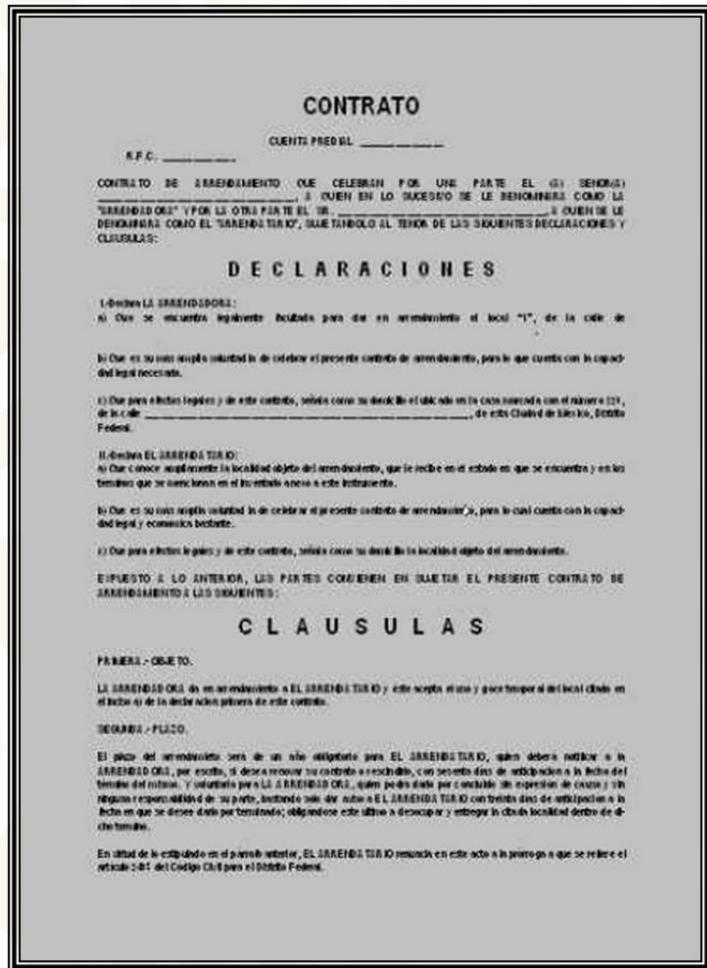
Densidad de  
población

## c) Remodelación.

Al hacer una remodelación o adecuación tenga bien presente los gustos y preferencias de sus futuros clientes. No anteponga sus preferencias personales, porque pueden no coincidir con las de ellos.



# d) Contrato y trámites.



- Infórmese sobre las causas de que el local no esté rentado.
- Muchas veces su ubicación no es la más adecuada para un comercio de ningún tipo.
- No trate de rentar lo primero que encuentre pensando que es lo único disponible.

## Tramites y Permisos

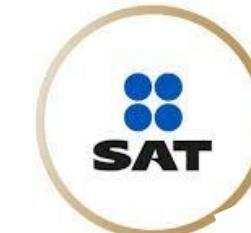
Licencia de Funcionamiento  
Protección Civil  
Anuncio Publicitario  
Agua  
Basura.....

## SAT

Registro federal de contribuyentes  
RESICO  
Régimen General Cooperativa S.A.

## Registro de Marca

Título de Propiedad de Marca, Slogan o Patente ante el IMPI



## e) Guía de operación.

Antes de abrir un negocio es recomendable dominar la operación.



## e) Guía de operación.

- ✓ Una guía de operación es muy útil cuando en ella se anotan las actividades básicas del negocio.
- ✓ Se recomienda diseñar listas de actividades que ayuden a evitar errores.
- ✓ Además, la guía contiene la secuencia de operaciones a realizar en el negocio.

| GUIA DE OPERACIÓN.- Solicitud de pedido. |   |        |
|--|---|--------|
| Paso                                     | Acción  | Tiempo |
| 1  | <b>SALUDO AL CLIENTE</b><br>Saluda al cliente y dale la bienvenida con las siguientes palabras, si es.....  |        |
|  | Adulto:<br>Buenos días (tardes o noches) señor (señora, señorita).<br>Bienvenido a (Nombre de la empresa).  |        |
|  | Adolescente:<br>Buenos días (tardes o noches) joven o señorita.<br>Bienvenido a (Nombre de la empresa).   |        |
|  | Niño:<br>¡Hola amiguito (a)!<br>Tedamo la bienvenida a (Nombre de la empresa).  |        |
| 2  | <b>SOLICITUD DE PEDIDO</b><br>Tome el pedido preguntando con las siguientes expresiones....   |        |
|  | Adulto o adolescente:<br>¿Qué desea que le sirvamos?<br>¿Qué desea pedir?   |        |
|  | <b>Alguna duda:</b><br>Le recomiendo una de nuestras promociones de pizza y refresco, las pizzas tienen muy buen sabor.<br>Un café caliente con un rico pastel.<br>¿Desea que le sirvamos algo de lo nombrado?                                      |        |
|  | Niño (a)<br>¿Qué deseas que te sirvamos?<br>¿Qué deseas pedir?  |        |
|  | <b>Alguna duda:</b><br>Mira te recomendamos una cajita sorpresa.<br>Los helados están muy ricos te los recomendamos.<br>¿Desea que te sirvamos algo de lo que dije?<br>Nota: Hagalo de manera pausada para darle un poco de tiempo para que decida. |        |

## f) Contratación y capacitación del personal.

### CONTRATACIÓN

- Hacer una descripción de las habilidades con las que deben contar tu equipo de trabajo.
- Definir cómo se realizará la contratación y estimar el pago de su sueldo y prestaciones.
- No otorgar las prestaciones de ley puede poner en riesgo su patrimonio.
- Puedes buscar candidatos a través de anuncios, agencias, SNE, Linkedin, redes sociales, Jóvenes Construyendo el Futuro.

### CAPACITACIÓN

- La capacitación es un mecanismo para lograr que las personas que operarán el negocio puedan hacerlo lo mejor posible desde el principio.
- Capacitar antes de abrir el negocio evita accidentes, pérdidas o errores por falta de conocimiento o habilidad.

## 6. ¿De cuánto estamos hablando?

# a) ¿Cuánto necesito?

Se hace una planeación de los recursos que se necesitarán para iniciar la micro empresa.

| RECURSOS PARA REMODELAR |    | RECURSOS PARA EQUIPAR |    | RECURSOS PARA INICIAR |    |
|-------------------------|----|-----------------------|----|-----------------------|----|
|                         | \$ |                       | \$ |                       | \$ |
|                         | \$ |                       | \$ |                       | \$ |
|                         | \$ |                       | \$ |                       | \$ |
|                         | \$ |                       | \$ |                       | \$ |
|                         | \$ |                       | \$ |                       | \$ |
| Subtotal                | \$ | Subtotal              | \$ |                       | \$ |
|                         |    |                       |    |                       | \$ |
|                         |    |                       |    | Subtotal              | \$ |
|                         |    |                       |    | Caja inicial          | \$ |
| INVERSIÓN               |    | \$                    |    |                       |    |

## b) ¿Cuanto venderé?

Se hace una estimación a partir del número de clientes que se atenderán, para determinar las ventas.

| Escenario Pesimista |    | Escenario Normal |    | Escenario Optimista |    |
|---------------------|----|------------------|----|---------------------|----|
| clientes            |    | clientes         |    | clientes            |    |
| días de trabajo     |    | días de trabajo  |    | días de trabajo     |    |
| ticket promedio     | \$ | ticket promedio  | \$ | ticket promedio     | \$ |
| Ingreso             | \$ | Ingreso          | \$ | Ingreso             | \$ |

ESCENARIO NORMAL

\$

# c) ¿Cuanto gastaré?

Se elabora un cuadro de gastos que se tendrán al mes.

| Costos y gastos al mes |           |           |
|------------------------|-----------|-----------|
| COSTOS                 | MES 1     | MES 7     |
| Mercancía              | \$        | \$        |
|                        | \$        | \$        |
| GASTOS                 | \$        | \$        |
| Renta                  | \$        | \$        |
| Sueldo del Empresario  | \$        | \$        |
| Salarios               | \$        | \$        |
| Servicios              | \$        | \$        |
| Papelería              | \$        | \$        |
| Publicidad             | \$        | \$        |
| Contador               | \$        | \$        |
| Productos de Limpieza  | \$        | \$        |
| Mantenimiento          | \$        | \$        |
| <b>Total</b>           | <b>\$</b> | <b>\$</b> |



## Ejercicio Financiero Tienda de Artesanías.



# CASO PRACTICO

Sandra es una emprendedora que viaja mucho a la ciudad de Mérida y conoce a artesanos de ésa región, desde hace algún tiempo ha tenido la inquietud de poner una tienda de artesanías en la CDMX .

Ella tiene un dinero ahorrado para iniciar su negocio pero está temerosa de arriesgar su capital, por lo tanto quiere saber si su idea es rentable.

La ayudamos a tomar la decisión?



# ¿Cuanto dinero requiere Sandra para iniciar?

| RECURSOS PARA REMODELAR  |           |
|--------------------------|-----------|
| albañilería              | \$ 5,000  |
| Electricidad/iluminación | \$ 6,000  |
| plomería                 | \$ 2,000  |
| <b>Subtotal</b>          | <b>\$</b> |

| RECURSOS PARA EQUIPAR |           |
|-----------------------|-----------|
| Estantes              | \$ 2,000  |
| Maniquíes             | \$ 3,000  |
| Computadora           | \$ 10,000 |
| Ganchos               | \$ 300    |
| Exhibidor             | \$ 2,000  |
| Mostrador             | \$ 3,000  |
| Terminal de pagos     | \$ 500    |
| <b>Subtotal</b>       | <b>\$</b> |

| RECURSOS PARA OPERAR              |           |
|-----------------------------------|-----------|
| tramites y permisos               | \$ 10,000 |
| materia prima y/o inventario      | \$ 50,000 |
| Renta (aún y el local sea propio) | \$ 5,000  |
| contratación de servicios         | \$ 3,000  |
| honorarios de asesores            | \$ 4,000  |
| publicidad                        | \$ 3,000  |
| <b>Subtotal</b>                   | <b>\$</b> |
| Caja inicial                      | \$ 3,000  |

**TOTAL** | \$

# Resultado.

| RECURSOS PARA REMODELAR  |                      |
|--------------------------|----------------------|
| albañilería              | \$ 5,000             |
| Electricidad/iluminación | \$ 6,000             |
| plomería                 | \$ 2,000             |
| <b>Subtotal</b>          | <b>\$ 13,000</b>     |
| <b>TOTAL</b>             | <b>\$ 108,800.00</b> |

| RECURSOS PARA EQUIPAR |                 |
|-----------------------|-----------------|
| Estantes              | \$ 2,000        |
| Maniquíes             | \$ 3,000        |
| Computadora           | \$ 10,000       |
| Ganchos               | \$ 300          |
| Exhibidor             | \$ 2,000        |
| Mostrador             | \$ 3,000        |
| Terminal de pagos     | \$ 500          |
| <b>Subtotal</b>       | <b>\$20,800</b> |

| RECURSOS PARA OPERAR              |                  |
|-----------------------------------|------------------|
| tramites y permisos               | \$ 10,000        |
| materia prima y/o inventario      | \$ 50,000        |
| Renta (aún y el local sea propio) | \$ 5,000         |
| contratación de servicios         | \$ 3,000         |
| honorarios de asesores            | \$ 4,000         |
| publicidad                        | \$ 3,000         |
| <b>Subtotal</b>                   | <b>\$ 75,000</b> |
| Caja inicial                      | \$ 3,000         |

# ¿Cuanto venderá?

Ha hecho una estimación de ingresos mensuales a partir del número de clientes que se atenderán, para determinar las ventas.

Calcula cuantos serán los ingresos en el escenario optimista si considera 20 clientes por día, trabajando 24 días al mes y un ticket de venta promedio de \$220.00.

| Escenario Pesimista |                  | Escenario Normal |                  | Escenario Optimista |           |
|---------------------|------------------|------------------|------------------|---------------------|-----------|
| clientes            | 10               | clientes         | 15               | clientes            |           |
| días de trabajo     | 24               | días de trabajo  | 24               | días de trabajo     |           |
| ticket promedio     | \$150.00         | ticket promedio  | \$ 190.00        | ticket promedio     | \$        |
| Ingreso             | <b>\$ 36,000</b> | Ingreso          | <b>\$ 68,400</b> | Ingreso             | <b>\$</b> |

**ESCENARIO NORMAL | \$ 82,080**

# Resultado



## Escenario Optimista

|                 |                   |
|-----------------|-------------------|
| clientes        | 20                |
| días de trabajo | 24                |
| ticket promedio | \$220             |
| Ingreso         | <b>\$ 105.600</b> |

# ¿Cuanto gastará Sandra mensualmente?

Ahora que Sandra ya tiene la estimación de gastos del primer semestre ayudémosla a calcular el segundo semestre dónde identificó los siguientes incrementos:

|                      |               |
|----------------------|---------------|
| Mercancía.-          | <b>30,000</b> |
| Sueldo.-             | <b>8,000</b>  |
| Sueldo empleado.-    | <b>6,000</b>  |
| Servicios.-          | <b>3,000</b>  |
| Papelería.-          | <b>200</b>    |
| Publicidad.-         | <b>600</b>    |
| Productos limpieza.- | <b>400</b>    |

| Costos y gastos al mes |                  |              |
|------------------------|------------------|--------------|
| <b>COSTOS</b>          | <b>MES 1</b>     | <b>MES 7</b> |
| Mercancía              | \$ 20,000        | \$           |
| <b>GASTOS</b>          |                  |              |
| Renta                  | \$ 5,000         | \$           |
| Sueldo del Empresario  | \$ 6,000         | \$           |
| Salarios               | \$               | \$           |
| Servicios              | \$ 2,000         | \$           |
| Papelería              | \$ 100           | \$           |
| Publicidad             | \$ 300           | \$           |
| Contador               | \$ 700           | \$           |
| Productos de Limpieza  | \$ 300           | \$           |
| Mantenimiento          | \$ 500           | \$           |
| <b>Total</b>           | <b>\$ 34,900</b> | <b>\$</b>    |

# Resultado

| Costos y gastos al mes |                  |                  |
|------------------------|------------------|------------------|
| COSTOS                 | MES 1            | MES 7            |
| Mercancía              | \$ 20,000        | 30,000           |
| <b>GASTOS</b>          |                  |                  |
| Renta                  | \$ 5,000         | \$ 5,000         |
| Sueldo del Empresario  | \$ 6,000         | \$ 8,000         |
| Salarios               | \$               | \$ 6,000         |
| Servicios              | \$ 2,000         | \$ 3,000         |
| Papelería              | \$ 100           | \$ 200           |
| Publicidad             | \$ 300           | \$ 600           |
| Contador               | \$ 700           | \$ 700           |
| Productos de Limpieza  | \$ 300           | \$ 400           |
| Mantenimiento          | \$ 500           | \$ 500           |
| <b>Total</b>           | <b>\$ 34,900</b> | <b>\$ 54,400</b> |



# d) Será negocio?

Una vez estimados los ingresos y los gastos mensualmente a lo largo del año, se determinan los montos de utilidad mensual que le permitan tener una idea de cual será el beneficio al llevar a cabo el negocio.

## d) Qué tan bueno será?

| UTILIDADES        | Monto            |
|-------------------|------------------|
| Ingresos          | \$ 68,400        |
| Costo total       | \$ 54,400        |
| <b>Utilidades</b> | <b>\$ 14,000</b> |

| RENTABILIDAD        | %           |
|---------------------|-------------|
| Utilidades          | \$ 14,000   |
| Inversión           | \$ 108,800  |
| <b>Rentabilidad</b> | <b>13 %</b> |

| FLUJO DE CAJA     | Monto            |
|-------------------|------------------|
| Caja inicial      | \$ 3,000         |
| Utilidad          | \$ 14,000        |
| <b>Caja final</b> | <b>\$ 17,000</b> |

$$\text{RENTABILIDAD} = \frac{\text{Utilidad}}{\text{Inversión}}$$



El dictamen de que tan buen negocio será, esta en función de cada empresario; es decir si a su juicio las utilidades esperadas están acordes con el riesgo, esfuerzo y expectativas que tenga dentro del prospecto de negocio; adelante, **tome la decisión de invertir.**

| RESULTADOS   | Mes         |
|--------------|-------------|
| Ingreso      | \$ 68,400   |
| Costo total  | \$ 54,400   |
| Utilidad     | \$ 14,000   |
| Caja inicial | \$ 3,000    |
| Caja final   | \$ 17,000   |
| Rentabilidad | <b>13 %</b> |



| PERIODO DE RECUPERACIÓN | FLUJO     | FLUJO ACUMULADO |
|-------------------------|-----------|-----------------|
| MES                     |           |                 |
| 0                       | - 108,800 | <b>-108,800</b> |
| 1                       | 1,100     | <b>-107,700</b> |
| 2                       | 1,100     | <b>-106,600</b> |
| 3                       | 1,100     | <b>-105,500</b> |
| 4                       | 1,100     | <b>-104,400</b> |
| 5                       | 1,100     | <b>-103,300</b> |
| 6                       | 1,100     | <b>-102,200</b> |
| 7                       | 14,000    |                 |
| 8                       | 14,000    |                 |
| 9                       | 14,000    |                 |
| 10                      | 14,000    |                 |
| 11                      | 14,000    |                 |
| 12                      | 14,000    |                 |

| PERIODO DE RECUPERACIÓN | FLUJO         | FLUJO ACUMULADO |
|-------------------------|---------------|-----------------|
| MES                     |               |                 |
| 13                      | <b>14,000</b> |                 |
| 14                      | 14,000        |                 |
| 15                      | 14,000        |                 |

| PERÍODO DE RECUPERACIÓN | FLUJO     | FLUJO ACUMULADO |
|-------------------------|-----------|-----------------|
| MES                     |           |                 |
| 0                       | - 108,800 | <b>-108,800</b> |
| 1                       | 1,100     | <b>-107,700</b> |
| 2                       | 1,100     | <b>-106,600</b> |
| 3                       | 1,100     | <b>-105,500</b> |
| 4                       | 1,100     | <b>-104,400</b> |
| 5                       | 1,100     | <b>-103,300</b> |
| 6                       | 1,100     | <b>-102,200</b> |
| 7                       | 14,000    | <b>-74,200</b>  |
| 8                       | 14,000    | <b>-60,200</b>  |
| 9                       | 14,000    | <b>-48,200</b>  |
| 10                      | 14,000    | <b>-34,200</b>  |
| 11                      | 14,000    | <b>-20,200</b>  |
| 12                      | 14,000    | <b>-6,200</b>   |

→

| PERÍODO DE RECUPERACIÓN | FLUJO         | FLUJO ACUMULADO |
|-------------------------|---------------|-----------------|
| MES                     |               |                 |
| 13                      | <b>14,000</b> | <b>7,800</b>    |
| 14                      | 14,000        | <b>21,800</b>   |
| 15                      | 14,000        | <b>35,800</b>   |

Los indicadores que pueden apoyar esta decisión son:

**El período de recuperación de la inversión y utilidad sobre el monto de inversión.**

# CONCLUSIÓN DEL CASO PRACTICO

Después de conocer la rentabilidad de la tienda de artesanías que Sandra quiere iniciar, le aconsejarías que tome la decisión de invertir?

Por qué?

¿Que oportunidades puede aprovechar Sandra como empresaria?



## 7. Conclusiones y Preguntas

# Conclusiones.



Ten claros los objetivos en todo el proceso, pues es necesario que las decisiones las tomes en base a ellos.

Olvídate de la improvisación.

Invierte tiempo antes que dinero.

Ser emprendedor es una aventura donde pase lo que pase siempre ganaras: el aprendizaje es la mejor recompensa de éste proceso.



# Sesión de preguntas

## Bibliografía recomendada.

1. Sergio Fernández, Raimon Samsó (2017). *Misión Emprender: Los 70 hábitos de los emprendedores de éxito*. CONECTA.
2. Jorge Silva (2013). Emprendedor. Hacia un Emprendimiento Sostenible. 2da. Edición. ALFAOMEGA
3. Eric Ries (2012). El método Lean Startup. DESUTO





## ¡APRENDE CON LOS EXPERTOS!

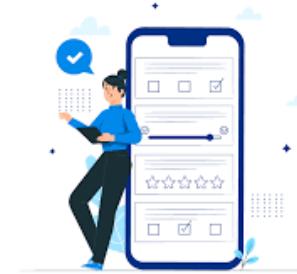


### CALENDARIO DE CAPACITACIÓN PRESENCIAL

Página 1 - 2

|           |                    |                         |   |   |
|-----------|--------------------|-------------------------|---|---|
| 30<br>may | 9:30<br>a<br>13:30 | Aprender para emprender | Estrategias para generar ideas de negocio (creatividad y diseño ágil).  | <b>13 pasos para elaborar tu plan de negocios.</b><br><br>PREREGISTRO |
| 31<br>may |                    |                         | Forma tu microempresa.  |   |
| 01<br>jun |                    |                         | Técnicas de investigación de mercados.                                  |   |
| 02<br>jun |                    |                         | Determina bien tus costos y define el precio de tu producto o servicio. |   |
| 06<br>jun |                    |                         | Cómo promocionar eficientemente tu producto o servicio.                 |   |
| 07<br>jun |                    |                         | Régimen Simplificado de Confianza (RESICO).                             |   |
| 08<br>jun |                    |                         | El ABC del crédito.   |   |
| 09<br>jun |                    |                         | Conoce el buró de crédito.  |   |
| 13<br>jun |                    |                         | Cómo solicitar un microcrédito.   |   |
| 14<br>jun |                    |                         |   |   |

# Tu opinión es valiosa:



<https://forms.office.com/r/hJg3VWVvZG>



## Encuesta

# Ingresá

[www.nafintecapacita.com](https://www.nafintecapacita.com)

1

- Aún no estás registrado:
- Da clic en "Regístrate".
  - Incorpora los datos solicitados.

2

- Estás registrado:
- Da clic en "Iniciar sesión".
  - Ingresa tu mail y contraseña.



*En caso de tener alguna duda del funcionamiento de la plataforma te invitamos a ingresar a este video tutorial:  
<https://drive.google.com/open?id=14TJvzljLXI1lla9RnNNtKhjdxXec0rsA>*

***Usa el navegador Google Chrome para mejorar tu experiencia.***

# ¿CÓMO CONTACTARNOS?



ayuda@nafintecapacita.com



nafin.com o gob.mx/nafin  
nafintecapacita.com



800 NAFINSA (623-4672)



/NAFINSA  
Capacitación Empresarial Nafin



/NafinOficial  
/CE\_Nafin



/Nafin

