



Workbook Note

***Inteligencia
Financiera***

EUGOO!

Bienvenida al Workbook Note del Curso “Inteligencia Financiera”

Antes de que avances con los ejercicios, déjanos decirte algo muy claro: este Workbook Note no es una simple libreta de trabajo. Es la pieza más poderosa y transformadora de todo el curso.

Aquí no vas a repetir lo que viste. Aquí vas a construir. Vas a poner en marcha todo lo que aprendiste, pero no desde la teoría... sino desde tu realidad, tus números, tus decisiones y tu visión. Este cuaderno es tu laboratorio financiero, tu bitácora personal de evolución como emprendedor.

EDUGOO no crea cursos para que solo los estudies. Creamos herramientas para que tomes acción, ordenes tus ideas, estructures tu emprendimiento y conviertas tu conocimiento en resultados tangibles. Y este Workbook Note es exactamente eso: el lugar donde lo haces realidad.

Este documento es tu espacio seguro para:

- Identificar y transformar tus creencias limitantes sobre el dinero.
- Crear un presupuesto funcional y personal.
- Proyectar tus ventas, calcular tus precios y definir tu punto de equilibrio.
- Organizar tus ingresos, egresos, ahorros e inversiones con claridad.
- Evaluar cada decisión financiera desde la estrategia, no desde la improvisación.
- Visualizar cómo escalar tu negocio con orden, sin perder el control.

Pero va más allá. Este Workbook Note puede convertirse en tu tesis emprendedora: el manual de procedimientos de tu negocio, el mapa que guiará tus próximos años con inteligencia y visión. Cada ejercicio, cada reflexión y cada análisis que completes aquí será un paso firme hacia una mentalidad financiera sólida y un negocio preparado para crecer.

Y no necesitas ser un experto en finanzas para lograrlo. Solo necesitas compromiso, honestidad y muchas ganas de cambiar la forma en que ves y manejas tu dinero.

Tómate tu tiempo. Respira. Este es tu espacio. Hazlo tuyo. Te recomendamos imprimir este documento y llenarlo a mano ya que la escritura reforzará tu aprendizaje, claro que si prefieres ser ecofriendly puedes trabajar en él desde un editor pdf, la decisión es tuya, asegúrate de tenerlo a la mano en todo momento, la inspiración llega cuando uno menos lo espera.

Gracias por darte la oportunidad de construir algo grande, con conciencia y con estrategia. Desde **EDUGOO**, te aplaudimos por haber llegado hasta aquí... pero sobre todo, te impulsamos a seguir avanzando desde este punto, más fuerte, más claro y más preparado.

Comienza ahora. Tu visión lo vale.

Workbook Note – Módulo 1: Mentalidad Financiera del Emprendedor

Duración sugerida: 45 a 60 minutos

OBJETIVO DEL WORKBOOK NOTE

En este primer módulo darás el paso más importante de todo el curso: trabajar en tu mentalidad financiera. Aquí no solo vas a aprender conceptos, vas a comenzar a transformar tu forma de ver el dinero, las inversiones y tu rol como emprendedor. Este workbook es tu espacio para reflexionar, escribir y diseñar la visión financiera de tu emprendimiento.

Recuerda: este no es solo un cuaderno de ejercicios. Es tu manual, tu tesis, tu bitácora para crear una base sólida. Lo que escribas aquí será el mapa que guiará tus decisiones.

CONCEPTOS CLAVE

- **Inteligencia financiera:** Habilidad para tomar decisiones sobre el dinero que generen crecimiento, sostenibilidad y rentabilidad.
- **Mentalidad de emprendedor:** Forma de pensar enfocada en generar soluciones, ingresos y oportunidades, en lugar de solo buscar seguridad.
- **Costo vs. inversión:** El costo se va, la inversión regresa multiplicada. La clave está en el propósito y el retorno.
- **Creencias limitantes:** Pensamientos que frenan tu potencial y condicionan tus decisiones financieras.

EJERCICIOS PRÁCTICOS

1. TU HISTORIA CON EL DINERO

Piensa en tu infancia, tu familia y tu entorno.

- ¿Cuáles son tres decisiones recientes que tomaste desde una mentalidad de empleado?

1.

2.

3.

- ¿Cómo las hubieras manejado desde una visión emprendedora?

3. COSTO VS. INVERSIÓN

Haz memoria de los últimos gastos que hiciste.

- Anota tres compras o pagos recientes:

1.

2.

3.

- ¿Cuál de esos fue una inversión real y por qué?
- ¿Cuál fue un costo innecesario que podrías haber evitado?
- ¿Qué nueva regla aplicarás al momento de gastar?

4. ROMPE TUS CREENCIAS LIMITANTES

- Escribe una creencia que te limita financieramente:
- ¿Qué evidencia real tienes de que eso sea 100% cierto?
- Reformula esa creencia en una afirmación poderosa:
Ejemplo: “Estoy aprendiendo a manejar el dinero con inteligencia.”
- Escríbela en presente, repítela en voz alta y colócala en un lugar visible.

RESUMEN Y SIGUIENTE PASO

Hoy sembraste las primeras semillas de tu nueva relación con el dinero. Entendiste que tus pensamientos crean tu realidad financiera y que cada decisión que tomes puede ser una inversión en tu visión o un costo para tu futuro.

Recomendación:

Lee este Workbook cada vez que sientas dudas o miedo. Aquí están tus nuevas creencias y tu enfoque renovado. Vuelve a escribir, reformula si es necesario. Estás creando una nueva historia.

Siguiente paso:

Prepárate para el Módulo 2. Vamos a poner orden en tus números, pero ahora lo harás con una mentalidad alineada con tu propósito y visión emprendedora.

NOTAS:

Workbook Note – Módulo 2: Fundamentos de Finanzas Personales para Emprender

Duración sugerida: 60 minutos

OBJETIVO DEL WORKBOOK NOTE

Este módulo es una llamada de atención: no puedes construir un negocio sólido si tus finanzas personales están en caos. Antes de pensar en escalar, tienes que ordenarte tú. Este workbook está diseñado para ayudarte a ver con claridad tu situación actual, reorganizar tus hábitos financieros y tomar decisiones conscientes desde hoy mismo.

Aquí vas a trabajar en los pilares: ingresos, gastos, ahorro, inversión y tu fondo de emergencia. Todo comienza contigo.

CONCEPTOS CLAVE

- **Salud financiera personal:** Estado en el que tus finanzas personales están organizadas, equilibradas y con capacidad de responder a imprevistos.
- **Fondo de emergencia:** Cantidad de dinero destinada exclusivamente para cubrir gastos urgentes o inesperados.
- **Vivir por debajo de tus medios:** Estrategia de control donde gastas menos de lo que ganas para crear margen de ahorro e inversión.
- **Organización financiera:** Saber cuánto ganas, cuánto gastas, en qué, y cómo distribuir tu dinero de forma estratégica.

EJERCICIOS PRÁCTICOS

1. DIAGNÓSTICO DE TU SALUD FINANCIERA PERSONAL

- ¿Llevas un registro mensual de tus ingresos y egresos?
Marca con una X: [] Sí [] No
- ¿Con qué frecuencia revisas tus números?

- ¿Tienes alguna deuda personal? Describe el monto y a quién le debes:

- ¿Cuánto dinero puedes ahorrar actualmente cada mes?

2. ORGANIZA TUS INGRESOS, GASTOS, AHORROS E INVERSIONES

Haz una lista general para tener claridad:

- Tus ingresos mensuales actuales (fuentes y montos):

- Gastos fijos que no puedes evitar (renta, servicios, comida, etc.):

- Gastos variables (gustos, entretenimiento, salidas, suscripciones):

- Ahorros actuales disponibles:

- ¿Tienes alguna inversión activa? ¿Cuál?:

3. TU FONDO DE EMERGENCIA COMO EMPRENDEDOR

- ¿Tienes un fondo de emergencia actualmente?
Marca con una X: Sí No
- ¿Cuánto dinero necesitarías reunir para cubrir de 3 a 6 meses de tus gastos básicos?
Haz una estimación aproximada:

- ¿Qué puedes hacer desde hoy para comenzar a construir ese fondo?
Anota tres acciones concretas:
 - 1.

 - 2.

 - 3.

Recomendación:

Revisa este ejercicio una vez al mes. Cada pequeño cambio que hagas tiene impacto. Tu fondo de emergencia no es opcional, es un seguro de vida para tu negocio. Vivir por debajo de tus medios no es escasez, es estrategia.

Siguiente paso:

En el Módulo 3 vas a aprender a crear un presupuesto realista, identificar tipos de costos y visualizar tu flujo de caja. Pero ahora lo harás con una base más sólida y una mentalidad financiera cada vez más fuerte.

NOTAS:

Workbook Note – Módulo 3: El Presupuesto Inicial de tu Negocio

Duración sugerida: 60 minutos

Colección Horizonte Emprendedor | EDUGOO

OBJETIVO DEL WORKBOOK NOTE

En este módulo vas a crear tu presupuesto desde cero con enfoque emprendedor. Aprenderás a clasificar correctamente tus costos, evitar errores comunes y proyectar tu flujo de caja con herramientas sencillas. Este ejercicio es crucial para tomar decisiones financieras acertadas y arrancar tu negocio con claridad, no con suposiciones.

Este Workbook Note es más que un espacio para escribir: es tu bitácora financiera inicial, tu simulador de decisiones, y el primer borrador del plan económico de tu emprendimiento. Tómalo en serio, porque aquí comienzas a construir una base rentable.

CONCEPTOS CLAVE

- **Presupuesto inicial:** Estimación previa de todos los ingresos y egresos para iniciar y operar el negocio.
- **Costos fijos:** Gastos constantes sin importar cuánto vendas (ej. renta, internet).
- **Costos variables:** Cambian según tu producción o ventas (ej. materia prima).
- **Costos ocultos:** Gastos inesperados o subestimados que afectan tu flujo.
- **Flujo de caja:** Registro mensual de ingresos y egresos para conocer tu liquidez.

EJERCICIOS PRÁCTICOS

1. DEFINE TU PRESUPUESTO INICIAL PASO A PASO

¿Cuál es el objetivo principal de tu presupuesto en esta etapa?

(Escríbelo con total honestidad, por ejemplo: “No perder dinero”, “Saber cuánto puedo invertir”, “Iniciar sin endeudarme”, etc.)

Capital disponible para iniciar el negocio:

| Recurso disponible | Monto estimado |
|---------------------------|-----------------------|
| Ahorros personales | \$ |
| Préstamo familiar | \$ |
| Inversión externa | \$ |
| Total inicial | \$ |

2. IDENTIFICA TUS COSTOS FIJOS, VARIABLES Y OCULTOS

Clasifica tus gastos estimados para el primer mes operativo:

| Tipo de Costo | Descripción | Monto estimado |
|----------------------|----------------------------------|-----------------------|
| Fijo | (Ej. Renta, internet) | \$ |
| | | \$ |
| | | \$ |
| | | \$ |
| | | \$ |
| Variable | (Ej. Insumos, comisiones) | \$ |
| | | \$ |
| | | \$ |
| | | \$ |
| | | \$ |
| Oculto | (Ej. Mantenimiento, imprevistos) | \$ |
| | | \$ |
| Total estimado | | \$ |

¿Cómo planeas manejar imprevistos o costos ocultos?

3. PROYECTA TU FLUJO DE CAJA DE FORMA SIMPLE

Proyección para el primer mes de operación:

| Concepto | Monto estimado |
|-------------------------------|-----------------------|
| Ventas esperadas | \$ |
| Costos totales estimados | \$ |
| Utilidad o pérdida proyectada | \$ |

Si tu resultado es negativo, ¿qué acciones tomarás para equilibrar?

4. APRENDE DE LOS ERRORES DE OTROS: EVITA SUBESTIMAR GASTOS

Identifica un gasto comúnmente olvidado en emprendimientos como el tuyo:

¿Cómo te asegurarás de incluirlo en tu planificación?

Plan de acción si tus gastos superan lo previsto:

RESUMEN Y SIGUIENTE PASO

El presupuesto no es solo una hoja con números: es una visión estratégica de tu realidad económica. Tener claridad sobre tus costos, tus ingresos y tu flujo de caja te permite tomar decisiones con cabeza fría, no desde la urgencia o el impulso.

Revisa tu presupuesto de forma periódica y ajústalo cuando tus ingresos o tu operación cambien. Esa es la clave para mantener la estabilidad en las primeras etapas de tu emprendimiento.

SIGUIENTE PASO EN TU RUTA

En el Módulo 4, descubrirás cómo calcular tu punto de equilibrio y determinar cuánto necesitas vender para que tu negocio sea sostenible. También aprenderás a fijar precios de manera inteligente y consciente, respetando tu valor como emprendedor.

NOTAS:

Workbook Note – Módulo 4: Modelo de Ingresos y Rentabilidad

Duración sugerida: 60 a 90 minutos
Colección Horizonte Emprendedor | EDUGOO

OBJETIVO DEL WORKBOOK NOTE

En este módulo vas a construir la base para que tu negocio sea rentable desde el diseño. Aprenderás a calcular cuántas ventas necesitas para cubrir tus costos, cómo identificar tu punto de equilibrio y cómo crear un modelo de ingresos que te permita crecer con inteligencia.

Este Workbook Note no solo te ayudará a obtener cifras: te ayudará a tomar decisiones con seguridad y sin adivinanzas. Aquí comienzas a darle forma real a la viabilidad de tu emprendimiento.

CONCEPTOS CLAVE

- **Rentabilidad:** La capacidad de un negocio para generar ganancias reales después de cubrir todos los costos.
- **Punto de equilibrio:** El nivel mínimo de ventas necesario para que no haya ni pérdidas ni ganancias.
- **Margen de ganancia:** Porcentaje de utilidad que obtienes después de cubrir tus costos.
- **Ingresos lineales:** Dependen de tu tiempo o esfuerzo directo (ej. consultoría por hora).
- **Ingresos recurrentes:** Se repiten cada cierto tiempo (ej. membresías).
- **Ingresos escalables:** Aumentan sin que suban los costos proporcionalmente (ej. cursos digitales).

EJERCICIOS PRÁCTICOS

1. ¿CUÁNTO NECESITAS VENDER PARA SER RENTABLE?

Completa la siguiente tabla para tener claridad sobre tu modelo de rentabilidad inicial:

| Concepto | Monto estimado |
|-------------------------------|-----------------------|
| Costos fijos mensuales | \$ |
| Costos variables por unidad | \$ |
| Precio de venta por unidad | \$ |
| Margen de ganancia por unidad | \$ |

¿Cuál es tu meta de ingreso mensual para vivir de tu emprendimiento?

\$ _____

¿Cuántas unidades necesitas vender al mes para lograrlo?
(Escribe el cálculo aquí)

2. CALCULA TU PUNTO DE EQUILIBRIO

Usa esta fórmula como guía:

Punto de Equilibrio = Costos Fijos / (Precio de Venta – Costo Variable por Unidad)

| Elemento | Cifra |
|---------------------------|--------------|
| Costos fijos mensuales | \$ |
| Precio por unidad | \$ |
| Costo variable por unidad | \$ |
| Margen por unidad | \$ |
| Unidades mínimas a vender | |

¿Qué sientes al conocer este número? ¿Te parece alcanzable?

3. ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR TUS MÁRGENES DE GANANCIA

Reflexiona y responde:

- ¿Cómo podrías reducir tus costos sin perder calidad?
- ¿Puedes ofrecer una versión premium de tu producto o servicio? ¿Cuál sería?
- ¿Qué otros elementos de valor podrías incluir que justifiquen un precio más alto?

4. DISEÑA TU MODELO DE INGRESOS IDEAL

Clasifica tus fuentes de ingresos actuales o futuras en este esquema:

| Tipo de ingreso | Ejemplo en tu negocio | ¿Ya lo aplicas? (Sí/No) |
|------------------------|------------------------------|--------------------------------|
| Lineal | | |
| Recurrente | | |
| Escalable | | |

¿Cuál te gustaría fortalecer primero y por qué?

RESUMEN Y SIGUIENTE PASO

Ahora sabes que un negocio no se mide solo por lo que vende, sino por lo que le queda después de vender. Tener claro tu punto de equilibrio y diseñar un modelo de ingresos inteligente es el paso definitivo para dejar de sobrevivir y comenzar a prosperar.

Esta herramienta te da control, claridad y proyección. No es una fórmula mágica, pero es una brújula poderosa para que tomes decisiones financieras conscientes desde el día uno.

Siguiente paso en tu ruta

En el Módulo 5, aprenderás a establecer precios justos y sostenibles, conectar tu estrategia de valor con tu estrategia financiera y evitar los errores más comunes al poner precios.

Recuerda: no se trata de vender barato, se trata de cobrar bien por lo que vale tu talento.

NOTAS:

Workbook Note – Módulo 5: Precios Inteligentes y Percepción de Valor

Duración sugerida: 60 a 90 minutos
Colección Horizonte Emprendedor | EDUGOO

OBJETIVO DEL WORKBOOK NOTE

Este módulo está diseñado para ayudarte a definir una estrategia de precios que no solo cubra tus costos y te dé utilidad, sino que además comunique con claridad el valor de lo que ofreces.

Porque poner precios no es solo hacer cuentas, es también una decisión estratégica que influye en cómo te percibe tu cliente, cuánto confías en tu propuesta y cómo posicionas tu negocio.

Aquí vas a aprender a fijar precios con seguridad, sin miedo a la competencia ni necesidad de regalar tu trabajo. Vas a cobrar lo justo: para ti y para quien te compra.

CONCEPTOS CLAVE

- **Precio justo:** Es aquel que cubre tus costos, genera utilidad y es percibido como valioso por el cliente.
- **Psicología del precio:** Factores mentales y emocionales que influyen en cómo el cliente percibe el valor y la conveniencia.
- **Diferenciación:** Estrategia para destacar tus cualidades únicas frente a la competencia.
- **Errores de precio:** Subestimar tu valor, copiar a otros, no considerar tus costos o cambiar precios sin estrategia.

EJERCICIOS PRÁCTICOS

1. Calcula tu precio base

Usa esta tabla para estructurar tu precio mínimo rentable:

| Concepto | Monto en pesos |
|------------------------------------|-----------------------|
| Costos variables por unidad | \$ |
| Costos fijos mensuales (divididos) | \$ |
| Tiempo invertido (valor por hora) | \$ |
| Total mínimo por unidad | \$ |
| Margen de ganancia deseado (%) | % |
| Precio sugerido | \$ |

¿Este precio refleja el valor de tu trabajo? ¿Cómo te hace sentir?

2. LA PERCEPCIÓN IMPORTA: PSICOLOGÍA DEL PRECIO

Responde con honestidad y estrategia:

- ¿Tu precio termina en número cerrado o psicológico (ej. \$499 en vez de \$500)?
¿Por qué lo elegiste así?
- ¿Cómo puedes comunicar que lo que vendes vale más de lo que cuesta?
- ¿Tu cliente ideal valora el precio más bajo, la calidad, el servicio o el resultado?

3. ANALIZA TU COMPETENCIA Y DIFERÉNCIATE

Llena esta tabla para ubicarte frente al mercado sin copiar precios:

| Competidor | Producto/Servicio Similar | Precio aproximado | Diferenciador propio |
|------------|---------------------------|-------------------|----------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

¿Qué puedes mejorar, ofrecer o comunicar mejor para destacarte sin bajar tus precios?

4. IDENTIFICA ERRORES COMUNES Y AJÚSTALOS

Marca cuáles de estos errores has cometido y reflexiona cómo corregirlos:

| Error de precio | ¿Te ha pasado? (Sí/ No) | ¿Cómo lo vas a corregir? |
|--|-------------------------|--------------------------|
| Copiar precios de la competencia | | |
| No considerar todos los costos | | |
| Cambiar precios sin estrategia ni aviso | | |
| Cobrar menos por miedo a perder clientes | | |
| No revisar precios periódicamente | | |

RESUMEN Y SIGUIENTE PASO

Ahora sabes que tu precio es una herramienta de posicionamiento, no solo un número. Si tú no crees en el valor de lo que haces, será difícil que otros lo valoren. Tus precios deben reflejar el profesionalismo, la calidad y el impacto que entregas.

Este módulo es una invitación a dejar la inseguridad y comenzar a vender con autoridad. Tu cliente ideal no busca lo más barato: busca lo que realmente le transforma.

Siguiente paso en tu ruta

En el Módulo 6 aprenderás cómo separar tus finanzas personales de las de tu negocio, implementar control de ingresos y egresos sin estrés, y construir hábitos financieros que te acompañen todos los días.

Recuerda: un negocio rentable empieza por un precio bien pensado.

NOTAS:

Workbook Note – Módulo 6: Finanzas Operativas y Control del Dinero

Duración sugerida: 60 a 90 minutos
Colección Horizonte Emprendedor | EDUGOO

OBJETIVO DEL WORKBOOK NOTE

El objetivo de este módulo es ayudarte a construir una estructura financiera sólida, clara y funcional para tu emprendimiento. Aquí no se trata de hacer cálculos complejos, sino de crear hábitos simples que generen orden, control y tranquilidad financiera en tu día a día.

Separar tus finanzas, llevar el registro diario, controlar el flujo de efectivo y revisar tus números cada semana puede parecer sencillo, pero es el punto de inflexión que define si un negocio sobrevive o se estanca. Este módulo es para que tomes el control, sin complicaciones, sin miedo y con visión de futuro.

CONCEPTOS CLAVE

- **Separación de finanzas:** Mantener cuentas, registros y decisiones financieras personales y del negocio por separado.
- **Registro diario:** Anotar de forma simple ingresos y egresos todos los días para tener control.
- **Flujo de efectivo:** Movimiento real del dinero en tu negocio; lo que entra, lo que sale y lo que queda.
- **Hábito financiero semanal:** Revisión y análisis ligero pero constante de tus finanzas para tomar mejores decisiones.

EJERCICIOS PRÁCTICOS

1. DIAGNÓSTICO ACTUAL: ¿TIENES MEZCLADAS TUS FINANZAS?

Responde con sinceridad:

- ¿Usas la misma cuenta bancaria para tus gastos personales y del negocio?
 Sí No
- ¿Sabes cuánto dinero es tuyo y cuánto es del negocio?
 Sí No

- ¿Te pagas un sueldo como emprendedor o tomas dinero según lo necesitas?
[] Sueldo [] Retiro al azar

Reflexiona:

¿Qué consecuencias ha tenido no separar tus finanzas hasta ahora?

2. CREA TU SISTEMA DE SEPARACIÓN FINANCIERA

Completa esta tabla para definir las acciones que implementarás:

| Elemento | Acción que vas a tomar | Fecha de inicio |
|-------------------------------|---|-----------------|
| Cuenta bancaria del negocio | Ej. Abrir una nueva cuenta en banco X | |
| | | |
| Registro separado de ingresos | Ej. Crear hoja de Excel solo para ventas del negocio | |
| | | |
| Pago de sueldo personal | Ej. Asignar \$X semanal como salario base | |
| | | |
| Gastos personales del negocio | Ej. Dejar de pagar súper o renta con dinero del negocio | |
| | | |

3. REGISTRO DIARIO SIN COMPLICACIONES

Diseña aquí tu propio formato de registro diario (puedes adaptarlo digital o en libreta):

| Fecha | Ingreso (\$) | Descripción ingreso | Egreso (\$) | Descripción egreso | Saldo diario |
|-------|--------------|---------------------|-------------|--------------------|--------------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

¿Qué horario del día es ideal para hacer este registro?

Mañana Tarde Noche Otro: _____

4. CREA TU SISTEMA SIMPLE DE FLUJO DE EFECTIVO

Usa esta tabla para proyectar tu flujo mensual (basado en registros diarios):

| Semana del mes | Ingresos (\$) | Egresos (\$) | Saldo semanal | Observaciones clave |
|----------------|---------------|--------------|---------------|---------------------|
| Semana 1 | | | | |
| Semana 2 | | | | |
| Semana 3 | | | | |
| Semana 4 | | | | |

¿Cómo te ayuda esto a tomar decisiones con más claridad?

5. INSTALA TU HÁBITO SEMANAL DE REVISIÓN

Elige un día fijo de la semana para revisar tus finanzas (sugerencia: viernes o domingo).

Día elegido: _____

Hora sugerida: _____

Checklist de revisión semanal:

| Actividad | ¿Realizado? (✓) |
|--|----------------------------|
| Revisar ingresos de la semana | |
| Revisar egresos de la semana | |
| Identificar gastos innecesarios | |
| Verificar si hay saldo positivo o negativo | |
| Anotar aprendizajes o decisiones clave | |

Notas personales tras tu primera revisión:

RESUMEN Y SIGUIENTE PASO

Tu negocio necesita estructura, y esa estructura empieza con orden financiero operativo. No necesitas ser contador para llevar control: solo constancia, intención y un sistema simple.

Este módulo es una base poderosa para cuidar lo que entra y sale, prevenir fugas de dinero y tomar decisiones inteligentes sin improvisar.

Siguiente paso en tu ruta

En el Módulo 7, aprenderás a usar tus recursos de manera estratégica: cuándo reinvertir, cómo calcular el retorno de tus decisiones y qué criterios usar para priorizar tus inversiones con inteligencia.

Recuerda: un negocio rentable es un negocio bien administrado, desde lo más básico. Este módulo es tu brújula. Revisalo cada semana y verás cómo tu confianza crece con cada número que entiendes.

NOTAS:

Workbook Note – Módulo 7: Inversión Inteligente en tu Negocio

Duración sugerida: 60 a 90 minutos
Colección Horizonte Emprendedor | EDUGOO

OBJETIVO DEL WORKBOOK NOTE

Este módulo está diseñado para ayudarte a desarrollar una visión estratégica sobre cómo, cuándo y por qué invertir en tu negocio. Invertir no es gastar; es sembrar con intención. Pero no todo lo que parece una oportunidad lo es realmente. Aquí aprenderás a distinguir entre lo urgente y lo importante, lo emocional y lo racional, para que cada peso invertido trabaje para ti y no al revés.

Este Workbook te ayudará a establecer tus propios criterios de inversión, evaluar el ROI (retorno sobre inversión), y priorizar recursos con inteligencia. El objetivo: construir un negocio rentable, sostenible y en crecimiento constante.

CONCEPTOS CLAVE

- Reversión: Volver a inyectar ganancias en áreas clave del negocio para escalar o mejorar operaciones.
- Guardar capital: Reservar parte de las utilidades como colchón de estabilidad y respaldo estratégico.
- ROI (Retorno sobre inversión): Medida del beneficio generado por cada unidad monetaria invertida.
- Inversión estratégica: Toda acción financiera enfocada en crecimiento, productividad o posicionamiento.
- Toma de decisiones con datos: Analizar evidencia real en lugar de dejarse llevar por impulsos.

EJERCICIOS PRÁCTICOS

1. ¿CUÁNDO REINVERTIR Y CUÁNDO GUARDAR? HAZ TU PLAN DE EQUILIBRIO

Completa la siguiente tabla según la etapa en la que se encuentra tu negocio:

| Situación del negocio | ¿Reinvertir o guardar? | Por qué (tu razonamiento) |
|--|-------------------------------|----------------------------------|
| Estoy generando ganancias mensuales estables | | |
| Necesito mejorar procesos operativos | | |
| Estoy por lanzar un nuevo producto | | |
| El mercado está en incertidumbre | | |
| Mis ventas están estancadas | | |

Conclusión personal:

¿Cuál será tu regla de oro para decidir entre reinversión y ahorro?

2. CALCULA EL ROI DE TUS INVERSIONES CLAVE

Utiliza esta fórmula:

$$\text{ROI (\%)} = (\text{Beneficio obtenido} - \text{Inversión realizada}) / \text{Inversión realizada} \times 100$$

| Inversión realizada (ej. publicidad) | Monto invertido | Beneficio generado | ROI (%) | ¿Vale la pena repetirlo? (Sí/No) |
|---|------------------------|---------------------------|----------------|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

Análisis:

¿Qué inversión ha sido la más rentable hasta ahora y por qué?

3. PRIORIZA: ¿EN QUÉ DEBES INVERTIR PRIMERO?

Completa la siguiente tabla para tomar decisiones claras:

| Área de inversión | Nivel de urgencia (Alto/Medio/Bajo) | Impacto esperado (Alto/Medio/Bajo) | ¿Invertirás ahora? (Sí/No) | Comentarios |
|--------------------------|--|---|-----------------------------------|--------------------|
| Publicidad | | | | |
| Nuevas herramientas | | | | |
| Contratación de personal | | | | |
| Formación/educación | | | | |
| Infraestructura o equipo | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

Reflexión:

¿Cuál será tu próxima inversión estratégica y qué esperas lograr con ella?

4. TOMA DECISIONES CON DATOS, NO EMOCIONES

Evalúa tu última inversión emocional y lo que aprendiste de ella:

- ¿Qué compraste o contrataste sin haberlo planificado?

- ¿Qué te motivó a hacerlo (emoción)?

[] Miedo [] Ansiedad [] Comparación [] Euforia

- ¿Cuál fue el resultado real?

- ¿Qué harías diferente hoy?

Ahora crea tu “Filtro racional de inversión”:

| Pregunta clave | Tu respuesta | ¿Pasa el filtro? (✓) |
|--------------------------------------|--------------|----------------------|
| ¿Cuánto voy a invertir exactamente? | | |
| ¿Cuál es el objetivo concreto? | | |
| ¿Qué resultados espero obtener? | | |
| ¿En cuánto tiempo espero el retorno? | | |
| ¿Qué pasa si no obtengo resultados? | | |

RESUMEN Y SIGUIENTE PASO

Invertir bien es tan importante como vender. En este módulo aprendiste a crear criterios personales para decidir con inteligencia. La clave es usar datos, medir resultados y no dejarte llevar por la emoción del momento.

Invertir estratégicamente es como sembrar con calendario, clima y propósito. Tu negocio no necesita más herramientas... necesita mejores decisiones.

Siguiente paso en tu ruta

En el Módulo 8, exploraremos cómo escalar tu negocio de forma rentable, sin poner en riesgo tu equilibrio financiero. Aprenderás a usar apalancamiento sano, calcular costos de expansión y proyectar con los pies en la tierra.

Sigue con tu Workbook Note a mano, porque lo que no se mide, no se mejora... y lo que se mejora, ¡se multiplica!

NOTAS:

Workbook Note – Módulo 8: Finanzas para Crecer sin Ahogarte

Duración sugerida: 60 a 90 minutos
Colección Horizonte Emprendedor | EDUGOO

OBJETIVO DEL WORKBOOK NOTE

En este módulo aprenderás a crecer sin perder el control de tu negocio. Porque escalar no significa acelerar sin frenos. Significa expandirse con inteligencia, respaldado por datos, proyecciones claras y decisiones estratégicas. Aquí consolidarás tu visión financiera de largo plazo, sabiendo cuándo y cómo invertir, sin comprometer la estabilidad que tanto has construido.

El objetivo es que desarrolles la capacidad de visualizar, planear y ejecutar el crecimiento de tu negocio de forma rentable, usando herramientas como el apalancamiento sano, la evaluación de costos de expansión y las proyecciones financieras.

CONCEPTOS CLAVE

- **Escalabilidad:** Capacidad de tu negocio para crecer sin que los costos se disparen proporcionalmente.
- **Apalancamiento sano:** Uso estratégico de recursos externos (créditos, alianzas, financiamiento) sin poner en riesgo tu operación.
- **Costos de expansión:** Gastos adicionales necesarios para crecer: infraestructura, personal, tecnología, etc.
- **Proyección financiera:** Estimación de ingresos, egresos y resultados futuros basada en datos reales y objetivos alcanzables.

EJERCICIOS PRÁCTICOS

1. ¿ESTÁS LISTO PARA ESCALAR? EVALÚA TU PUNTO ACTUAL

Completa la siguiente autoevaluación con sinceridad:

| Pregunta | Sí | No | Comentarios o acciones necesarias |
|--|----|----|-----------------------------------|
| ¿Tienes un flujo de caja positivo mes a mes? | | | |
| ¿Tu modelo de negocio es rentable sin ti presente? | | | |
| ¿Tienes claridad sobre tus márgenes de ganancia? | | | |
| ¿Cuentas con una base mínima de clientes estable? | | | |
| ¿Has documentado tus procesos internos? | | | |

Reflexión:

¿Qué área necesitas fortalecer antes de pensar en escalar?

2. CREA TU MAPA DE APALANCAMIENTO SANO

Piensa en recursos externos que podrías utilizar para crecer, sin comprometer tu equilibrio financiero:

| Recurso externo posible | ¿Qué te aportaría? (ventaja) | ¿Qué riesgos implica? | ¿Cómo lo controlarías? |
|------------------------------|------------------------------|-----------------------|------------------------|
| Crédito bancario | | | |
| Socio estratégico | | | |
| Alianza comercial | | | |
| Inversor ángel | | | |
| Plataforma de financiamiento | | | |

Conclusión: ¿Cuál de estos recursos considerarías a corto plazo y por qué?

3. CALCULA TUS COSTOS DE EXPANSIÓN

Antes de crecer, calcula exactamente lo que vas a necesitar:

| Área a expandir | Costo estimado | Frecuencia (único/mensual) | ¿Es indispensable? (Sí/No) | Notas |
|-------------------------|-----------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|--------------|
| Nuevo local/oficina | | | | |
| Personal adicional | | | | |
| Tecnología y software | | | | |
| Producción o inventario | | | | |
| Publicidad para escalar | | | | |

Análisis: ¿Cuál de estos costos puedes asumir sin desbalancearte y cuál requiere planificación a mediano plazo?

4. PROYECCIONES FINANCIERAS REALISTAS

Proyecta tus ingresos, egresos y utilidad estimada para los próximos 6 meses si decides escalar:

| Mes | Ingreso estimado | Egresos esperados | Utilidad proyectada | Notas |
|-------|------------------|-------------------|---------------------|-------|
| Mes 1 | | | | |
| Mes 2 | | | | |
| Mes 3 | | | | |
| Mes 4 | | | | |
| Mes 5 | | | | |
| Mes 6 | | | | |

Reflexión clave: ¿Estás dispuesto a tener una curva de rentabilidad más lenta durante el proceso de crecimiento si eso garantiza sostenibilidad?

Sí No Aún no lo sé

RESUMEN Y SIGUIENTE PASO

Crecer es el sueño de todo emprendedor... pero debe hacerse con conciencia y visión estratégica.

En este módulo aprendiste a:

- Evaluar tu preparación para escalar.
- Usar apalancamiento externo de manera inteligente.
- Calcular los costos reales de crecer.
- Hacer proyecciones claras y realistas.

Recuerda: No necesitas crecer rápido, necesitas crecer bien.

Siguiente paso en tu ruta

En el Módulo 9, te adentrarás en el mundo fiscal: aprenderás a elegir el régimen adecuado, cumplir con tus obligaciones y blindarte como emprendedor digital. El crecimiento también se refleja en tu relación con el sistema financiero y tributario.

Sigue utilizando este Workbook Note como tu hoja de ruta financiera. Cada paso aquí registrado es parte de tu plan maestro.

Tú no solo estás creando un negocio, estás construyendo un legado.
Hazlo con visión, estrategia... y los pies firmes sobre la tierra.

NOTAS:

Workbook Note – Módulo 9: Impuestos, Legalidad y Obligaciones

Duración sugerida: 60 a 90 minutos
Colección Horizonte Emprendedor | EDUGOO

OBJETIVO DEL WORKBOOK NOTE

Este módulo te ayuda a formalizar tu emprendimiento con bases sólidas. El cumplimiento fiscal no es solo una obligación: es una herramienta estratégica de protección, crecimiento y confianza. Aquí dejarás asentadas las decisiones más importantes sobre tu régimen fiscal, tus registros y los aliados clave para mantener tus finanzas legales en orden.

Este Workbook Note te guiará para:

- Elegir correctamente tu régimen fiscal.
- Establecer tus procesos de facturación y registro.
- Prepararte para cumplir sin miedo con tus obligaciones tributarias.
- Formar tu equipo de respaldo contable y legal.

CONCEPTOS CLAVE

- **Régimen fiscal:** Categoría tributaria bajo la cual opera tu actividad económica. Define tus obligaciones y beneficios fiscales.
- **Facturación electrónica:** Sistema digital obligatorio para documentar ingresos y ventas.
- **SAT / Ente fiscal local:** Organismo responsable de la recaudación de impuestos.
- **Contador y asesor fiscal:** Profesionales indispensables para mantener tu negocio legal, optimizado y seguro.

EJERCICIOS PRÁCTICOS

1. DEFINE TU TIPO DE ACTIVIDAD Y ELIGE EL RÉGIMEN FISCAL ADECUADO

Completa esta tabla con los datos de tu emprendimiento actual o proyectado:

| Actividad principal del negocio | ¿Vendes productos, servicios o ambos? | ¿Tienes empleados? | Régimen sugerido (investiga o consulta) | ¿Es el ideal para ti? ¿Por qué? |
|--|--|---------------------------|--|--|
| | | | | |

Reflexión: ¿Qué dudas necesitas resolver para formalizarte correctamente?

2. TU CHECKLIST DE REGISTRO Y OBLIGACIONES

Marca lo que ya has realizado y lo que está pendiente:

| Trámite / Requisito | Hecho | Pendiente | Fecha estimada para completar | Observaciones |
|---|--------------|------------------|--------------------------------------|----------------------|
| Registro ante SAT / AFIP / SUNAT / DIAN, etc. | | | | |
| Obtención de RFC/RUC/NIT | | | | |
| Alta en régimen fiscal adecuado | | | | |
| Activación de facturación electrónica | | | | |
| Cuenta bancaria empresarial | | | | |

Acción inmediata: ¿Cuál será el primer paso a formalizar esta semana?

3. DISEÑO BÁSICO DE TU SISTEMA DE FACTURACIÓN Y CONTROL

Registra cómo vas a documentar tus ingresos y egresos mensuales.

| Elemento a controlar | Herramienta que usarás (App, Excel, sistema) | Frecuencia (diaria/ semanal) | ¿Quién lo gestionará? |
|-----------------------------|---|-------------------------------------|------------------------------|
| Facturación electrónica | | | |
| Registro de ingresos | | | |
| Registro de egresos | | | |
| Reporte mensual para SAT | | | |

Compromiso: ¿Qué sistema implementarás a partir de este mes para mantener todo en orden?

4. TUS ALIADOS FINANCIEROS Y FISCALES

Haz una lista de las personas y herramientas que serán clave en tu ecosistema de legalidad financiera:

| Aliado o herramienta | Rol que cumple | ¿Ya lo tienes? (Sí/No) | Comentario o plan de acción |
|-----------------------------|----------------|---------------------------|-----------------------------|
| Contador o despacho fiscal | | | |
| Asesor legal (opcional) | | | |
| Plataforma de facturación | | | |
| App de finanzas o control | | | |
| Sistema para pagos y cobros | | | |

Reflexión final: ¿Qué aliado necesitas hoy para sentirte tranquilo con tus obligaciones fiscales?

RESUMEN Y SIGUIENTE PASO

Cumplir con la ley no solo te da tranquilidad... te da poder.

Estás dejando de ser un improvisado para convertirte en un emprendedor que juega en ligas mayores, con procesos legales bien definidos y mentalidad profesional.

En este módulo has aprendido a:

- Elegir tu régimen fiscal ideal.
- Cumplir con registros y facturación.
- Usar herramientas y aliados para mantener todo en orden.
- Prepararte para enfrentar al SAT o ente fiscal con seguridad.

SIGUIENTE PASO EN TU RUTA

En el Módulo 10, cerrarás este recorrido con una visión poderosa: el dinero como multiplicador de impacto, el concepto de riqueza real y la expansión consciente de tus ingresos.

Mantén este Workbook Note actualizado y presente en tu día a día. Cada ejercicio que completes, cada decisión que tomes aquí... es una inversión en la sostenibilidad y libertad de tu negocio.

Porque el negocio no solo es rentable cuando gana dinero... es verdaderamente rentable cuando puedes dormir tranquilo.

NOTAS:

Workbook Note – Módulo 10: Mentalidad de Abundancia y Escalabilidad Financiera

Duración sugerida: 60 a 90 minutos
Colección Horizonte Emprendedor | EDUGOO

OBJETIVO DEL WORKBOOK NOTE

Este módulo es un viaje hacia el siguiente nivel. Aquí no solo consolidarás lo aprendido, sino que abrirás espacio a nuevas posibilidades. Aprenderás a ver el dinero como energía, a pensar en riqueza más allá de los ingresos, a identificar nuevas fuentes de rentabilidad en tu negocio y a preparar tu crecimiento con propósito.

Este Workbook Note te ayudará a:

- Transformar tu relación con el dinero en una conexión expansiva.
- Diseñar un negocio que genere riqueza y bienestar sostenible.
- Crear múltiples fuentes de ingreso dentro de tu modelo actual.
- Medir tu progreso y planear el siguiente ciclo con claridad.

CONCEPTOS CLAVE

- Mentalidad de abundancia: Creencia de que siempre hay más posibilidades, más oportunidades, más valor por crear.
- Escalabilidad: Capacidad de tu negocio para crecer sin aumentar proporcionalmente sus costos.
- Múltiples fuentes de ingreso: Diversificación de las entradas financieras para mayor estabilidad y expansión.
- Cierre de ciclo: Revisión consciente que permite medir avances, ajustar, y proyectar con visión clara.

EJERCICIOS PRÁCTICOS

1. DINERO COMO ENERGÍA: ¿CÓMO FLUYE EN TU NEGOCIO?

Reflexiona y registra cómo entra, cómo circula y cómo sale el dinero en tu negocio. Completa esta tabla para visualizar los patrones actuales:

| Entrada principal de dinero | ¿Qué valor entregas a cambio? | ¿Cómo lo usas (inversión, gasto, ahorro)? | ¿Hay bloqueos o fugas? |
|------------------------------------|--------------------------------------|--|-------------------------------|
| | | | |

Reflexión: ¿Cómo puedes convertir el dinero en un flujo que potencie tu impacto?

2. CONSTRUYE RIQUEZA, NO SOLO INGRESOS

Escribe qué significa para ti la verdadera riqueza como emprendedor. Luego completa:

| Elemento de riqueza | ¿Lo estás cultivando? (Sí/No) | ¿Qué acción puedes tomar esta semana? |
|----------------------------|--------------------------------------|--|
| Libertad de tiempo | | |
| Seguridad financiera | | |
| Impacto positivo | | |
| Crecimiento personal | | |

Compromiso: ¿Qué hábito vas a incorporar para construir riqueza real a largo plazo?

3. DISEÑA MÚLTIPLES FUENTES DE INGRESO EN TU NEGOCIO

Explora nuevas maneras de monetizar lo que ya haces, sin reinventarte. Usa esta tabla:

| Ingreso actual | Ingreso complementario posible | ¿Cómo se conectan entre sí? | Acción próxima |
|----------------|--------------------------------|-----------------------------|----------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Idea clave: Piensa en productos derivados, servicios extra, membresías, consultorías, upsells o licencias.

Reto: Diseña al menos una fuente adicional de ingreso que puedas lanzar en los próximos 90 días.

4. CIERRA TU CICLO Y PLANIFICA TU SIGUIENTE NIVEL

Responde con sinceridad y visión:

- ¿Qué has logrado financieramente desde que comenzaste este curso?

- ¿Qué aprendizajes cambiarán tu forma de emprender de ahora en adelante?

- ¿Qué vas a dejar atrás? ¿Qué hábito, miedo o creencia te impide crecer?

Ahora crea tu plan de expansión consciente:

| Área a escalar | ¿Qué necesitas para lograrlo? | ¿Cómo medirás tu progreso? | Plazo estimado |
|-----------------------|--------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------|
| | | | |
| | | | |

RESUMEN Y SIGUIENTE PASO

El dinero no es el fin. Es una herramienta. Una energía. Un puente hacia tu propósito. Cuando construyes desde la abundancia y no desde la escasez, tu negocio deja de ser una carga y se convierte en un vehículo de libertad e impacto.

En este módulo aprendiste a:

- Ver el dinero como energía en movimiento.
- Construir riqueza desde lo profundo, no solo desde lo contable.
- Multiplicar tus ingresos desde la creatividad y estrategia.
- Cerrar ciclos con conciencia y proyectar tu siguiente nivel.

Recomendación final

Este Workbook Note no se archiva. Se vive, se consulta, se actualiza. Regrésalo a tus manos cada vez que tomes decisiones, cada vez que sientas confusión, cada vez que tu negocio cambie de etapa.

Tu compromiso con este documento es tu compromiso contigo mismo.

Tu siguiente paso

Este es el final del curso, pero el inicio de tu nueva era como emprendedor financiero consciente.

Revisa tu plan. Mide tus resultados. Mantén la disciplina. Ajusta el rumbo cuando sea necesario.

Pero sobre todo, hazlo con alegría, con propósito y con la certeza de que estás construyendo algo que vale la pena.

“No estás aquí solo para generar dinero.
Estás aquí para crear libertad, legado e impacto.”

— Equipo **EDUGOO**

Agradecimiento de EDUGOO

QUERIDO EMPRENDEDOR:

Hoy cierras este Workbook Note... pero no lo guardes. No lo archivarás. Este no es un documento terminado: es una brújula en evolución constante.

Cada respuesta, cada ejercicio, cada proyección que plasmaste aquí es el reflejo de un paso más hacia un negocio más consciente, más fuerte y más rentable. Pero sobre todo, es el reflejo de un emprendedor comprometido consigo mismo y con su visión.

Desde **EDUGOO** queremos darte las gracias.

Gracias por confiar en este proceso.

Gracias por tomarte el tiempo para mirar de frente tus números.

Gracias por elegir crecer con inteligencia, y no desde la prisa o la improvisación.

Sabemos que el camino emprendedor no es fácil. A veces es incierto, a veces solitario, y muchas veces desafiante. Pero tú ya diste un gran paso: convertiste la información en transformación. Y eso te pone por delante de la mayoría.

Te invitamos a tener este Workbook Note siempre a la mano. Ábrelo cada vez que ajustes tus precios, cada vez que planifiques una inversión, cada vez que dudes o necesites claridad. Aquí está tu estrategia escrita, tu visión aterrizada, tu negocio diseñado con intención, pero sabemos que tu visión evoluciona, reescribe esa evolución, el secreto de un gran negocio es su flexibilidad para ajustarse al entorno cambiante.

Este cuaderno es una herramienta viva.

Regrésale valor. Actualízalo. Reescríbelo. Hazlo crecer contigo.

Y por último, una promesa:

Desde **EDUGOO** vamos a seguir aquí, creando educación que te impulse, te acompañe y te desafíe. Porque sabemos que el emprendimiento necesita más que motivación: necesita estructura, comunidad y visión a largo plazo.

Hoy te decimos:

No pares. No te conformes. Tu idea tiene poder. Tu negocio tiene futuro.

Y tú tienes todo lo que se necesita para lograrlo.

Es momento de hacer que cada peso cuente, que cada decisión sume y que cada paso te acerque a tu propósito.

Sigue construyendo. Sigue soñando. Y sobre todo... sigue actuando.

¡El futuro es tuyo!

Con admiración y agradecimiento,

Cyrus Val

Fundador **EDUGOO**