



MODULO N° 4

TALLER

CREER PARA EMPRENDER

“El dinero no es un fin, es una herramienta.
Aprender a administrarlo con propósito es
también una forma de creer en tu proyecto.”

Este módulo te invita a mirar tu emprendimiento
desde una perspectiva más consciente y
estratégica.

Porque no alcanza con tener pasión: también
necesitás orden, planificación y claridad
económica.

Vas a aprender a reconocer tus ingresos y gastos,
planificar movimientos, definir precios justos y
crear mecanismos de ahorro que te den
estabilidad y libertad.

Presentado por:

Lic. Carolina Miraglio

CM
CONSULTORA MIRAGLIO

INTRODUCCION

“Emprender también es aprender a administrar: porque la pasión sin control se convierte en estrés, y la organización transforma el esfuerzo en resultados.”

Muchos proyectos fracasan no por falta de talento o creatividad, sino por no comprender la realidad económica del emprendimiento.

En este módulo vas a aprender a mirar tus números con claridad, a reconocer tus ingresos y gastos, a planificar movimientos estratégicos, a calcular precios rentables y a crear hábitos de ahorro que te den libertad y previsión.

Recordá: las decisiones financieras reflejan tus decisiones mentales. Tu relación con el dinero es también una relación con vos mismo, con tus miedos, tu confianza y tu manera de crear valor.

En Creer para Emprender, cada uno de estos pasos está desarrollado con ejemplos reales, testimonios y ejercicios que te ayudarán a integrar la gestión económica como una parte natural de tu mentalidad emprendedora.

RECONOCER – INGRESOS, GASTOS Y PREVISIÓN

“No podés mejorar lo que no medís. No podés decidir con claridad si no sabés de dónde partís.”

El primer paso para ordenar la economía de tu emprendimiento es mirar la realidad tal como es.

No desde el miedo, sino desde la conciencia.

Identificar ingresos

- Ingresos fijos: aquellos que percibís regularmente (servicios mensuales, suscripciones, contratos).
- Ingresos variables: proyectos, ventas puntuales, consultorías o productos.

Ejercicio rápido: anotá tus fuentes de ingresos de los últimos 3 meses. ¿Cuáles son estables y cuáles dependen de tu esfuerzo diario?

Detectar gastos

Dividilos en tres grupos:

1. Gastos fijos: alquiler, servicios, sueldos, herramientas.
2. Gastos variables: insumos, envíos, comisiones.
3. Gastos invisibles: suscripciones, traslados, pequeñas compras sin registro.

“El dinero que no se controla se escapa en los silencios.”

Previsión y reserva

Todo emprendimiento necesita un fondo de previsión, al menos equivalente a un mes de operación.

Si no podés crear ese fondo ahora, empezá separando un pequeño porcentaje de cada ingreso.

El hábito es más importante que el monto.

Ejercicio:

Anotá todos tus gastos e ingresos del último mes.

Marcá en verde los que son esenciales y en naranja los que podrías reducir.

Calculá cuánto podrías ahorrar si eliminás o ajustás los gastos innecesarios.

PLANIFICAR – MOVIMIENTOS, RECORTES Y CÁLCULOS

“La planificación convierte la incertidumbre en estrategia.”

Reconocer tu situación es solo el primer paso. Ahora toca planificar los movimientos: decidir cómo usar los recursos de manera inteligente y anticipada.

Movimientos financieros

- Establecé fechas fijas de revisión (por ejemplo, cada 15 días).
- Automatizá pagos recurrentes y organizá tus cobros para no depender del azar.
- Llevá un registro simple pero constante: podés usar una planilla o una app gratuita.

Recortes y ajustes

No se trata de recortar por miedo, sino de ajustar para liberar flujo.

Preguntate:

- ¿Qué gasto no aporta valor real?
- ¿Qué inversión puede esperar?
- ¿Qué actividad genera más retorno?

Cada decisión debe alinearse con tu propósito: gastar con sentido es invertir en crecimiento.

Cálculos de rentabilidad

Definí tu punto de equilibrio:

Gastos totales / Precio por unidad = Ventas necesarias para cubrir costos.

A partir de ahí, diseñá metas realistas de ventas y márgenes de rentabilidad.

“El dinero no se multiplica con suerte, sino con estructura.”

Ejercicio:

Elaborá una lista de tus principales gastos y calculá tu punto de equilibrio.
¿Estás vendiendo lo suficiente para sostener tu negocio? Si no, definí una meta concreta para el próximo mes.

CONFECCIÓN DE PRESUPUESTO Y FIJACIÓN DE PRECIOS

“Saber cuánto cobrar no es una cuestión de ego, sino de respeto por tu tiempo, tu experiencia y tu valor.”

Muchos emprendedores fallan al fijar precios porque confunden valor con costo.

El precio debe contemplar no solo tus materiales o tu tiempo, sino también tu conocimiento, tu creatividad y el impacto de tu servicio.

Cálculo de costos

Sumá:

- Insumos o materiales.
- Mano de obra o tiempo invertido (asigne un valor por hora).
- Gastos fijos proporcionales.
- Impuestos o comisiones.

Margen de ganancia

Agregá un porcentaje de beneficio razonable, según tu mercado (entre 25% y 50% en promedio).

Percepción de valor

Preguntate:

- ¿Qué resuelve mi producto o servicio?
- ¿Cómo transforma la vida del cliente?
- ¿Qué me diferencia del resto?

“No cobres por lo que hacés, cobrá por lo que resolvés.”

Ejercicio:

Elegí uno de tus productos o servicios y calculá su costo real.

Luego definí un precio final aplicando un margen de ganancia y revisá si ese precio refleja el valor que entregás.

INVENTARIOS Y CONTROL DE STOCK

“Un inventario desordenado es una mente desordenada.”

Tanto si ofrecés productos como servicios, es clave saber qué tenés, qué usás y qué necesitás reponer.

El inventario no es solo una lista, es una herramienta de control y previsión.

Clasificación básica

- Productos terminados
- Materiales e insumos
- Herramientas o recursos de trabajo

Registro y rotación

- Usá códigos simples, fechas y categorías.
- Revisá semanalmente qué se usa más y qué se mueve menos.
- Si algo no rota, replanteá su necesidad o promoción.

Tip: llevá un control digital.

La claridad visual te permite tomar decisiones rápidas.

Ejercicio:

Hacé una lista de tus principales productos o materiales.

Marcá cuáles rotan rápido y cuáles no.

Pensá una acción concreta para mover el stock que lleva más tiempo detenido

AHORRO Y MECANISMOS DE SOSTENIBILIDAD

“El ahorro es una decisión diaria, no un acto ocasional.”

El ahorro no es guardar lo que sobra, sino separar lo necesario para asegurar tu futuro.

Cada peso ahorrado es una semilla de libertad.

Tipos de ahorro

- **Operativo:** para emergencias del negocio.
- **Estratégico:** para reinversión o innovación.
- **Personal:** para tu seguridad financiera.

Mecanismos simples

- Transferí automáticamente un 5% o 10% de tus ingresos a una cuenta separada.
- Evitá mezclar dinero personal y del emprendimiento.
- Planificá pequeñas inversiones que generen retorno (capacitación, mejora de procesos, marketing).

“El dinero que cuidás hoy, mañana te cuida a vos.”

Ejercicio:

Definí tres metas de ahorro: una a corto, una a mediano y una a largo plazo.

Escribí qué acciones concretas vas a tomar esta semana para comenzar con la primera.

ECONOMÍA DE UN EMPRENDIMIENTO

“Administrar bien tus recursos es un acto de amor por tu proyecto.”

En este cierre, integrarás todo lo aprendido en un plan financiero realista y consciente, alineado con tu propósito y tu ritmo de crecimiento.

Objetivos del cierre:

1. Elaborar tu presupuesto mensual completo.
2. Definir tu política de precios y ahorros.
3. Revisar tu equilibrio entre ingresos, gastos y bienestar personal.

Ejercicio integrador:

“Tu hoja de ruta económica”

- Registrá tus ingresos, gastos e inversiones.
- Proyectá un plan de ahorro trimestral.
- Anotá tres decisiones financieras que vas a implementar esta semana.

Ejercicio 2: “Tu mapa económico”

1. Dibujá un esquema con tus ingresos, gastos, ahorros e inversiones.
2. Marcá con color verde lo que querés potenciar y con naranja lo que querés ajustar.
3. Escribí tres decisiones financieras que vas a implementar en los próximos 30 días.

“Cuando aprendés a manejar tus números, empezás a manejar tu destino.”

INTEGRACIÓN, REFLEXIÓN Y PRÓXIMOS PASOS

“

Llegar a este punto significa que diste un paso fundamental: entendiste que un emprendimiento no solo se sostiene con pasión, sino también con una buena gestión económica.

Saber cuánto ganás, cuánto gastás y cómo planificás tus recursos te permite tomar decisiones con conciencia y estrategia, sin perder de vista tu propósito.

Recordá: la claridad financiera no limita tus sueños, los impulsa.

Un emprendedor o emprendedora que conoce sus números, conoce su negocio.

En el libro “Creer para Emprender: convierte tu sueño en realidad” (Editorial Barenhaus) encontrarás ejemplos reales, herramientas de control, información y tips de planificación financiera que te ayudarán a seguir afianzando esta base.

Podés conseguirlo en librerías o en carolinamiraglio.com.

En el próximo módulo trabajaremos sobre:

PLANIFICACIÓN Y CRECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO

Veremos cómo:

- Definir objetivos claros y medibles.
- Establecer metas a corto, mediano y largo plazo.
- Aplicar estrategias de crecimiento sostenible.
- Medir resultados, ajustar procesos y mantener la motivación.

Porque crecer no es solo vender más, sino evolucionar con propósito, visión y equilibrio.