

Modulo 2

MUJER EMPRENDEDORA PROYÉCTATE



Presupuestos para empreendedoras



Presentación

Veamos.

Hacer un presupuesto para un emprendimiento es clave para gestionar bien las finanzas, anticipar gastos e ingresos, y tomar decisiones informadas

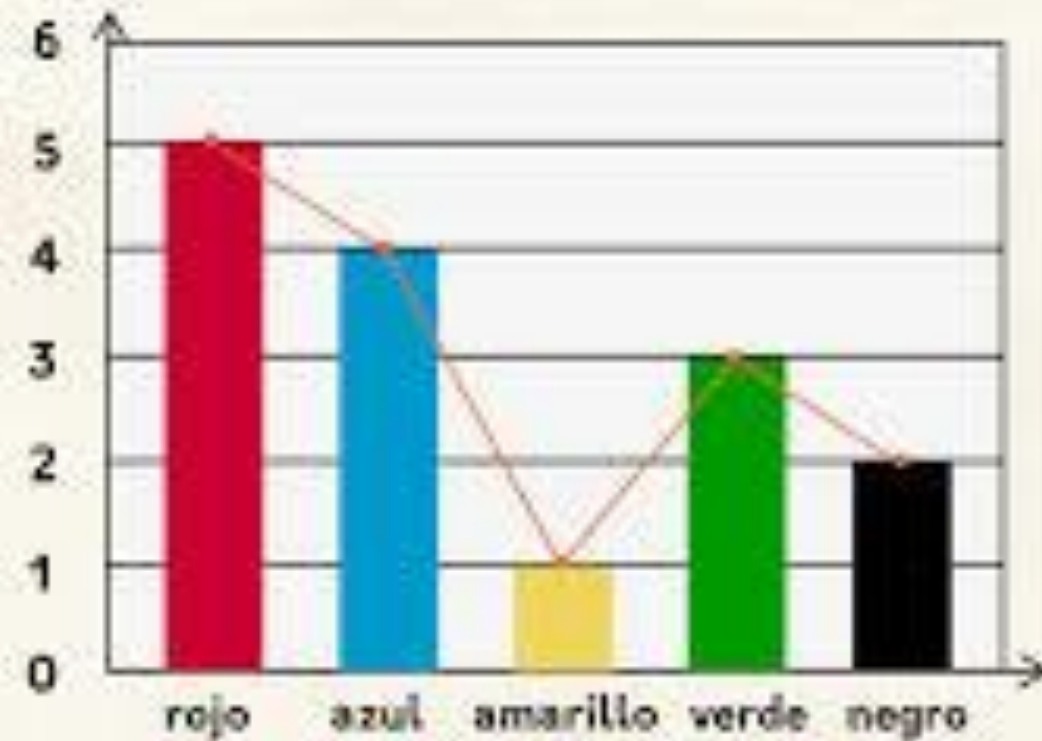


Presentación

PASOS A SEGUIR PARA REALIZAR PRESUPUESTO

1. Define tus metas y objetivos

Antes de hacer el presupuesto, ten claridad sobre los objetivos de tu emprendimiento. ¿Cuánto quieres vender? ¿Cuánto necesitas invertir? ¿Qué costos tendrás? Esto te ayudará a tener una visión clara de lo que esperas lograr y cómo manejarás los recursos.



Presentación

2. Estima tus ingresos

Ventas proyectadas: Calcula cuánto esperas ganar en un periodo determinado (mensual, trimestral, anual). Si ya has empezado a vender, puedes basarte en los ingresos pasados. Si no, haz estimaciones conservadoras considerando factores como demanda, precios, y competencia.

Otras fuentes de ingresos: Si tienes otras fuentes de financiamiento (inversiones, préstamos, etc.), inclúyelas.



3. Lista tus costos fijos

Los costos fijos son aquellos que no varían mucho mes a mes, independientemente de las ventas. Ejemplos:

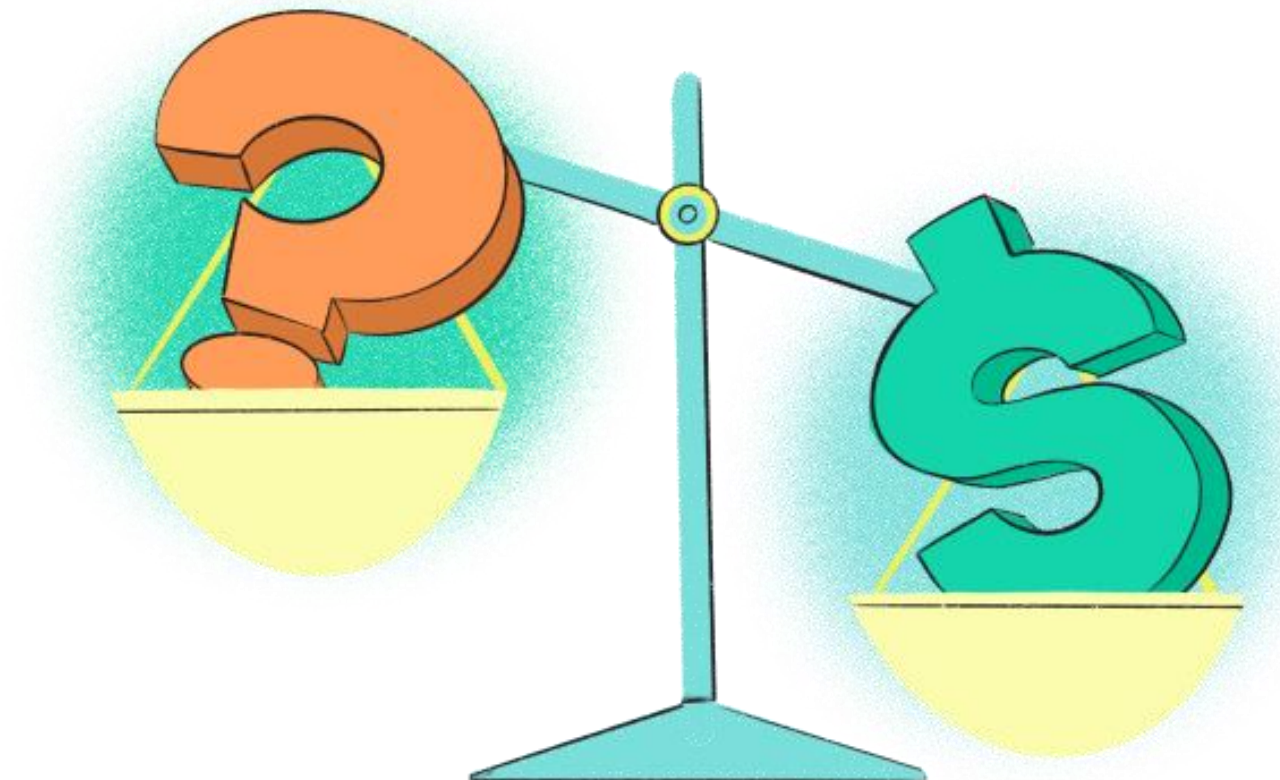
- Alquiler (local, oficina, etc.)
- Salarios (si tienes empleados o si te pagas un sueldo)
- Servicios básicos (electricidad, agua, internet)
- Seguros y otros gastos administrativos
- Software o herramientas (por ejemplo, suscripciones a plataformas)



4. Lista tus costos variables

Los costos variables dependen directamente de la cantidad de productos o servicios que vendas. Ejemplos:

- Materias primas o insumos
- Gastos de envío
- Costos de producción (en caso de productos)
- Publicidad o marketing (que puede variar según las campañas)



5. Anticipa gastos no recurrentes

Ten en cuenta gastos únicos o que no suceden todos los meses, pero que pueden ser importantes, como:

- Compra de maquinaria
- Mantenimiento o reparaciones
- Consultoría o servicios profesionales
- Eventos, ferias o capacitaciones



6. Incluye un fondo de emergencia

Aparta un porcentaje de tus ingresos para imprevistos. Esto te dará margen de maniobra en caso de que ocurran situaciones inesperadas como una caída en ventas o un aumento en costos.



Presentación

7. Calcula tu margen de ganancia

Restando los costos totales de tus ingresos proyectados, podrás ver si estás generando un margen de ganancia o si necesitas ajustar tus precios o reducir costos.



8. Monitorea y ajusta el presupuesto

Un presupuesto no es algo estático. Revisa periódicamente los resultados reales contra lo presupuestado y ajusta según sea necesario.



Presentación



Categoría	Monto estimado
Ingresos	
Ventas estimadas	
Otros ingresos	
Total ingresos	
Gastos fijos	
Alquiler	
Sueldos	
Servicios básicos	
Software, plataformas de ventas o licencias	
Total costos fijos	
Gastos variables	
Materia prima	
Publicidad	
Otros	
Total costos variables	
Total gastos	
Ganancia proyectada	

Presentación

Sección de Dudas.

Comentarios.

Reflexiones

