

# + TALLER DE INCLUSIÓN AL MERCADO DIGITAL

Capacitación en herramientas  
de comercio digital para grupos  
de productoras/es de la  
Agricultura Familiar



# CLASE 4: MEDIOS DE PAGO Y GESTIÓN FINANCIERA

<b>Registros administrativos</b>	3
Caja diaria	3
Registro de pagos y cobranzas pendientes	4
<b>Costos</b>	5
Inversión	5
Costos fijos	5
Costos variables	6
Costos Totales	7
El precio	7
Punto de equilibrio y margen de contribución.	8
Margen de Contribución	8
Excedentes	9
<b>Planificación Económica</b>	9
Plan de producción	11
Plan de compra de insumos	11
Proveedores	11
Plan de ingresos por ventas	12
<b>Análisis de la planificación económica</b>	12
Diferencia entre lo financiero y económico	14
<b>Medios de Pago Digitales</b>	14

## Registros administrativos

Una buena Administración nos permite obtener datos de manera organizada lo cual genera información necesaria para la toma de decisiones. La información valiosa es fundamental “tenerla a mano” para la toma de decisiones.

La acción necesaria más importante para obtener fuentes de información completas es registrar, es decir, anotar sistemáticamente cada movimiento de dinero o productos que realiza. Cada vez que hacemos una venta, una compra o alguien nos paga lo que nos debía, tenemos que anotarlo en algún registro escrito, registro contable, planilla de cálculo.

Los registros esenciales que tenemos que mantener día a día actualizados son:

1. **Caja diaria**
2. **Registro de pagos y cobranzas pendientes**

### *¿Cómo logramos una buena Administración?*

Una buena administración se logrará a partir de la utilización de planillas operativas para cada una de las operaciones a asentar. Por otro lado, es necesario trabajar sobre los siguientes ejes:

- **TRABAJO EN EQUIPO:** lo que implica una necesidad mutua de compartir habilidades y conocimientos; donde debe existir una relación de confianza que permita delegar en el compañero parte del trabajo propio, con la seguridad de que éste cumplirá responsablemente su parte. Implica tener roles, funciones y tareas bien definidas para cada uno de los compañeros que formen parte del área de administración.
- **REGISTRO ORGANIZADO:** se requiere constancia y dedicación en utilizar las planillas y documentos administrativos-contables que veremos a continuación.
- **TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN:** en vistas de la importancia de la organización que requieren las tareas administrativas, es muy recomendable que las planillas estén digitalizadas.
- **CAPACITACIÓN CONTINUA:** Es muy importante que los responsables del área administrativa de la organización puedan contar con herramientas de capacitación continua.

## Caja diaria

En este archivo figuran todo ingreso y egreso de dinero, ya sea en efectivo, o de la cuenta bancaria, en caso de poseer una. En esta planilla vamos a ingresar cada movimiento diario, sin excepción, esta va a ser nuestra base de información general que nos permita acceder en cualquier momento y saber “**a quién le pagamos, cuando le pagamos y qué le pagamos**”, o “**qué vendimos, cuándo lo vendimos y a qué precio**”.

Los datos importantes a registrar en la misma son los siguientes y que responden a las preguntas básicas:

- **¿Cuándo?** Fecha del movimiento, cuando ingresó o egresó el dinero. Tenemos que anotar día, mes y año.
- **¿Qué?** Concepto o detalle de lo que se está pagando o cobrando. En estos casos podemos configurar categorías establecidas según nuestro emprendimiento, por ejemplo: avíos, insumos, alquiler, ventas de camisas, etc. Las mismas nos permitirán resumir luego la información en partidas establecidas y representativas.
- **¿Cuánto?** Monto de ingreso o egreso.
- **¿Cómo?** ¿De qué forma se ha pagado? Si se trata de efectivo o dinero en cuenta bancaria: “EF” o “BCO”.
- **¿Quién?** Datos de documento respaldatorio: quien nos ha comprado o vendido y el detalle de ese movimiento según la facturación: tipo y número de factura.

Esta información la podemos cargar en un cuaderno, en una planilla de cálculo o en un software, pero lo importante es siempre tener esta información cargada.

## Registro de pagos y cobranzas pendientes

Es importante registrar en un archivo las facturas recibidas y que no hemos pagado, para no olvidarnos de hacerlo más adelante, cuando se haya pactado o tengamos el dinero para hacerlo. En el caso de emprendimientos asociativos o cooperativas, es importante incluir los costos fijos de la cooperativa, como son los retiros de los asociados, los impuestos y alquiler en caso de corresponder.

De la misma manera, es importante registrar toda factura de venta al momento de su emisión, ya que muchas veces ocurrirá que la cobranza de la factura se realizará con posterioridad a su emisión. Esto nos dará como resultado una planilla en la cual podremos volcar tanto los ingresos como los egresos de dinero, y en base a estos datos podremos hacer una proyección de corto plazo de cómo acomodar nuestras finanzas, es decir, qué facturas pagar en relación a qué ingresos vamos teniendo en nuestra organización.

Aquí les compartimos algunos ejemplos de planillas de cálculo para nuestros registros:

- [Planilla de caja diaria.](#)
- [Planilla de proyectado.](#)

## Costos

El análisis de costos es indispensable desde el punto de vista económico, puesto que su desconocimiento puede traer riesgos e incluso, llevar a la quiebra de la unidad productiva. En términos de sustentabilidad, es necesario aprender a calcular qué cantidad debemos producir, vender y cobrar como mínimo, para mantener sin perder nuestra unidad productiva.

El **costo** de algo se define como aquello que debo invertir para producir un producto u ofrecer un servicio. Para producir u ofrecer debo invertir esfuerzos, por ejemplo, mi trabajo, e invertir dinero para comprar materias primas e insumos. En definitiva, todo sacrificio o esfuerzo económico para producir u ofrecer algo, es un costo.

**Recomendación:** hacer una lista lo más detallada posible de todos los servicios o productos en los que gastamos dinero, o pagamos mediante trueque, o usamos de nuestras casas, que sean necesarios para poder producir.

Podemos distinguir tres formas distintas en las que se comportan los costos de nuestra producción: inversión, costos fijos y costos variables.

## Inversión

Posiblemente cuando realizamos el listado nos encontramos que para producir necesitamos máquinas, como por ejemplo una máquina de coser, una computadora, o un horno. Adquirir dichos bienes requiere una cantidad de dinero que nos permite tener máquinas a largo plazo que nos serán necesarias para el desarrollo de nuestro emprendimiento. Denominamos a estos **gastos de inversión**.

Una vez identificados los gastos de inversión, es decir las máquinas y equipamiento necesario, nos quedarán aquellos gastos realizados periódicamente para producir, es decir, **los costos**. Los costos pueden ser clasificados en **costos variables y fijos**.

## Costos fijos

Son aquellos que no varían cuando cambia la cantidad producida. Los costos fijos se definen por el nivel de producción del emprendimiento (se debe pagar, aunque no haya producción ni ventas en determinado mes), y no por la variación del precio del mismo. Es importante recordar esto, ya que, en un contexto de economía inflacionaria, los precios de los costos fijos variarán mes a mes, lo cual no significa que se trate de costos variables.

Por lo tanto, cuantos menos costos fijos tenga, mejor. Primero, porque será menor lo que tendré que pagar en caso de no vender o producir en un mes en particular. Segundo, porque en caso de lograr producir y vender normalmente, el costo fijo tendrá un impacto menor en la

economía de nuestro emprendimiento. La proporción de costos totales sobre ingresos será menor.

Algunos ejemplos de costos fijos pueden ser servicios generales: luz, gas, teléfono, alquiler, monotributos, impuestos, mantenimiento y limpieza, cuotas de créditos, seguro de automóvil destinado a la actividad, gastos fijos de publicidad, refacciones y arreglos, amortización de máquinas y equipos, etc.

En el caso de los sueldos o retiros de los emprendedores, proponemos que los mismos se conformen con una parte fija y otra variable, ya que creemos que cualquier trabajador debe ser retribuido por el trabajo que realiza, independientemente de los ingresos que pudiera generar el emprendimiento. Por esto, tiene que haber un componente fijo en función del trabajo realizado (todos los meses cobramos algo por haber trabajado) y uno variable en función de las horas trabajadas y el excedente que el emprendimiento pueda generar. De esta manera, todos los trabajadores/as tendrán la certeza de contar con un ingreso mensual, lo cual es importante para asegurar la sostenibilidad del emprendimiento y de sus trabajadores y trabajadoras.

La forma de poder reunir todos los costos fijos es enumerando aquellos servicios o productos que requerimos siempre para producir. A modo de ejemplo podemos tener un cuadro como el siguiente que es necesario actualizar todos los meses, en función de las actualizaciones de sus precios.

## Costos variables

Son aquellos costos que varían directamente en función de la cantidad producida. Si en un mes particular no hay producción, los costos variables serán igual a cero, y a medida que vamos incrementado la producción se incrementan proporcionalmente dichos costos. Algunos ejemplos de costos variables pueden ser materias primas, insumos, sueldos o retiros variables, servicios vinculados directamente a la producción (como por ejemplo, el gas en caso de tratarse de un emprendimiento gastronómico, cuyo consumo variará en función de la cantidad de producción en el mes), combustibles, gastos variables de publicidad, etc.

Los costos variables se pueden calcular según una cantidad de producción o según los costos unitarios.

Para poder enumerar todos los costos variables necesitamos seguir los siguientes pasos:

- 1- Hacer una lista de todos los insumos que necesitamos adquirir para llevar a cabo el proceso de producción. Cuando hablamos de insumos son todas aquellas cosas necesarias para poder producir y que generalmente se van con el producto. Ejemplo para un emprendimiento que hace pizzas: harina, salsa de tomate, levadura, etc.

- 2- Calcular cuántas unidades vamos a requerir para producir. Ejemplo: para hacer 10 pre-pizzas cuantos kilos de harina, cuantos, de salsa de tomate, cuantas bolsas, etc. En el caso de un emprendimiento textil, cuánta tela, hilos, etiquetas necesitamos para producir 10 remeras, etc.3- Incluimos el precio de venta por unidad de cada insumo. Es decir, a cuánto pagamos la unidad de medida (1 kilo en caso de tratarse de harina, 1 metro en caso de tratarse de tela) en el comercio en el cual adquirimos el insumo.
- 4- Multiplicamos la cantidad de insumos necesarios (punto 2) por el precio de venta unitario (punto 3). 5- Realizamos la suma total de los costos de cada uno de los insumos (punto 4) y obtenemos el costo variable total.

**Importante:** hay distintos impuestos que tenemos que pagar mensualmente, que depende cada caso son o no un costo de producción. Como primer acercamiento a los costos vamos a dejarlos fuera de este cálculo, y solo considerar los impuestos al débito y crédito en el caso de que tengamos cuenta bancaria.

## Costos Totales

Por último, tenemos que calcular nuestros costos totales, es decir la suma de los costos fijos mensuales y los costos variables mensuales para determinada cantidad de producción. Esto nos permite conocer la cantidad de dinero que requerimos mensualmente para poder producir.

## El precio

El precio es el valor que le damos a un producto/servicio y por el cual alguien está dispuesto a pagar para obtenerlo.

Debemos conocer el mercado al que queremos apuntar, es decir, potenciales clientes, proveedores, competidores, canales y costos de comercialización. A partir de este breve análisis de mercado, vamos a poder determinar cuál será el precio adecuado para garantizar ventas de nuestro producto/servicio.

En resumen, para poder definir el precio de venta, debemos tener en cuenta tres parámetros:

- Precio que estableció mi competencia para ese mismo producto/servicio.
- Precio que nuestro cliente objetivo puede pagar.
- Costos totales de producción (fijos y variables).

## Punto de equilibrio y margen de contribución.

El punto de equilibrio es el punto en el cual la actividad cubre sus costos y comienza a ser rentable, es decir, es el punto en el cual el resultado económico es igual a cero. Implica determinar cuántos productos debo vender -cantidad de equilibrio- para cubrir los costos variables y también los costos fijos de la actividad productiva y comercial.

Nos permite tener un dato simplificador como objetivo de producción y ventas tal como, es necesario producir, vender y cobrar 1.000 remeras al mes para poder llegar al punto de equilibrio, es decir, para poder cubrir todos los costos, donde se encuentra incluido el pago de nuestro trabajo. El análisis que resulta del punto de equilibrio ayuda a la toma de decisiones en las tres diferentes vertientes sobre las que cotidianamente se tiene que resolver y revisar: el avance de una empresa, al vigilar que los gastos no se excedan y las ventas no bajen de acuerdo a los parámetros establecidos.

Para determinar este punto utilizamos el concepto de margen de contribución de cada producto.

Entendemos como margen de contribución la diferencia entre el precio de venta unitario del producto y sus costos variables unitarios. Al descontarle al precio de venta los costos variables, lo que hacemos es separar previamente la plata que necesitamos volver a utilizar para reponer los insumos y volver a producir. Entonces dicho margen de contribución será el dinero que nos sobra y que tiene como destino afrontar los costos que todavía no se han pagado, es decir, los costos fijos.

Generalmente acostumbramos a escuchar el concepto de margen de ganancia, y aplicar en realidad el concepto de margen de contribución. Es importante entender que el margen de contribución no es lo mismo que la ganancia, ya que de este margen es necesario reservar una parte para cubrir los costos fijos del emprendimiento, mientras que la ganancia es equivalente al excedente, concepto que veremos a continuación.

## Margen de Contribución

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN = PRECIO DE VENTA — COSTO VARIABLE UNITARIO

La pregunta entonces que nos hacemos es, según el margen de contribución que resulta de la venta de un producto, ¿cuántas unidades tengo que vender para lograr juntar la plata que cubra los costos fijos de un mes? De esta manera cubrimos los costos variables unitarios cuando los restamos del precio unitario, y los costos fijos cuando nos hacemos dicha pregunta.

Por lo tanto, para determinar el PUNTO DE EQUILIBRIO a partir de ecuaciones matemáticas, planteamos el siguiente esquema:

$$\text{COSTO FIJO TOTAL} = \text{CANTIDAD DE EQUILIBRIO}$$
$$\text{MARGEN DE CONTRIBUCIÓN}$$

## Excedentes

Produciendo más bienes/servicios que la cantidad de equilibrio, comenzamos a tener un excedente, es decir un ingreso mayor a lo necesario para volver a comprar los insumos necesarios para continuar produciendo, pagar los sueldos o retiros y los costos fijos.

¿Qué hacemos con ese dinero? Los destinos posibles del excedente son los siguientes:

- *Inversión*: implica la adquisición de nuevos bienes o servicios que generen mejoras en la producción, comercialización, adquisición o administración. Ejemplos de inversión pueden ser compra de maquinaria, inmuebles, refacciones edilicias, adquisición de insumos (ver mejoras en los precios), adquisición de un software para la administración, etc.
- *Ahorro*
- *Pago de créditos de inversión productiva*: el excedente generado puede ser destinado al pago de algún crédito que nos haya permitido acceder a inversiones en la producción o compras conjuntas de materia prima. El destino del excedente en este caso es, al igual que en el primer caso, la inversión, con la diferencia que si se opta por acceder a un crédito puedo realizar la inversión antes de generar el excedente.
- *Retirar o distribuir excedentes*: Puede definirse que los excedentes generados lo repartamos entre las personas que forman parte del emprendimiento. En los casos de emprendimientos asociativos existe la distribución de excedentes vinculada a diferentes variables que consideren en su cooperativa o empresa colectiva, algunas opciones pueden ser: redistribución equitativa de los excedentes, redistribución en relación al trabajo aportado, entre otras.
- *Fondo común para imprevistos*: Los imprevistos serán aquellas situaciones que no podemos saber que ocurrirán pero que pueden disminuir nuestra capacidad de producción o frenar por completo. Para estos casos es que consideramos importante tener un fondo para poder hacer frente a dichas situaciones, cuyo monto será establecido según la historia, dimensiones y necesidades de cada caso.

## Planificación Económica

La planificación resulta una herramienta necesaria para tratar de llevar el emprendimiento individual o asociativo a donde nos hemos propuesto. Paralelamente nos provee de la información necesaria para poder informar a todos los integrantes del proyecto, socios o asociados a la cooperativa de la situación y por lo tanto de la posterior toma de definiciones.

La realización o no de los objetivos se puede corroborar siempre que podamos comparar lo *que* esperábamos realizar y lo que efectivamente realizamos, es decir tener un punto de referencia.

Dentro de los grupos asociativos o de la cooperativa se suceden diferentes procesos para poder concretar la tarea que se propone. Cada uno de estos procesos tiene información que debemos conocer para poder socializar dicha información, y para apropiarnos de nuestro trabajo, pudiendo ver el funcionamiento integral y entendiendo cada uno de los datos no como un “número”, sino como la representación estática de un proceso que se modifica continuamente y donde se ponen en juego todos los roles y las acciones llevadas a cabo por los integrantes o asociados.

En el proceso de planificación, el insumo básico es la información. Una vez definida cuál es la información necesaria y a quién va dirigida (destinatario), se puede diseñar el sistema de información adecuado. Es decir, el objetivo del Sistema de Información es dotar de la información que permita realizar correctamente la toma de decisiones necesarias para la gestión, y es importante tanto para los emprendimientos unipersonales como para los emprendimientos colectivos. Para estos últimos, facilita las argumentaciones, discusiones y acuerdos, haciendo que la información, decisiones y responsabilidades sean patrimonio de la organización y no de alguien en particular.

Para ambos tipos de emprendimientos, es sumamente importante en tanto permite pasar de intuiciones a datos, logrando así mayor precisión en las apreciaciones y en consecuencia más acierto en las decisiones.

Para ser de utilidad, la información debe ser clara, precisa, oportuna y completa. Estas son características que debemos tener en cuenta para diseñar nuestro Sistema de Información:

- Información Clara: debe estar expresada de modo acorde al nivel de conocimiento de los destinatarios. Lo que se busca es que la información pueda ser realmente interpretada y utilizada.
- Información Precisa: será aquella que posea la mejor relación entre la exactitud necesaria y el momento adecuado.
- Información Oportuna: esta característica hace referencia a la importancia de los plazos. Una información completamente correcta pero obtenida luego de la toma de decisión para la que era necesaria se vuelve del todo inútil.
- Información Completa: Los modelos que nos asistan en la obtención de información deberán ser capaces de recoger toda la información necesaria para la toma de decisiones.

Para poder planificar vamos a utilizar diferentes planillas que nos permitan ver dónde estamos y hacia dónde vamos.

Vamos a resumir la información *entre* un plan de producción, un plan de compras de insumos y un plan de ventas que detallaremos a continuación.

## Plan de producción

Será aquel que nos indique qué cantidades de productos vamos a producir. Tendrá como objetivo marcarnos la producción mensual de la cual calcularemos luego los insumos necesarios para producir las cantidades que se establecieron como objetivo.

Lo máximo a producir mensualmente vendrá dado por nuestra capacidad instalada.

Según esa cantidad de producción establecida podemos definir la cantidad de insumos (cantidad de costos variables unitarios) que se requerirán para su producción. Con ese monto vamos a establecer el pedido de materia prima e insumos que requerimos de manera mensual, cada uno de esos pedidos requiere un egreso por pago a proveedores que debemos planificar mensualmente.

## Plan de compra de insumos

Esta información plantea resumir los egresos que tendremos en nuestro emprendimiento o cooperativa mensualmente. Vamos a considerar en dicho plan las siguientes partidas:

- Costos fijos mensuales: los alquileres, expensas, servicios, etc. Estimando en función de gastos de meses pasados el posible gasto del mes siguiente.
- Gastos mensuales: las ventas que planeamos conseguir traen unos gastos de venta asociados. Algunos de ellos en forma directa, otros de manera indirecta, pero todos necesarios para el logro de los objetivos comerciales. También la función de administración tendrá gastos asociados, lo mismo que la función financiera de la organización.
- Costos variables mensuales: para calcular cuánto vamos a gastar de insumos y materia prima es necesario tomar el Plan de Producción que establecimos en el punto anterior.

## Proveedores

Ante la necesidad de seleccionar un proveedor es importante tener en consideración varias cuestiones:

- Plazos de entrega de los productos: Cuánto tiempo tardará aproximadamente el proveedor en entregarnos la mercadería solicitada. Este dato cobra relevancia para no frenar el proceso de producción. Si por ejemplo las camisas que realizamos tienen un tipo de botones especiales que hay que encargar a pedido y demoran 15 días en producirlos entonces deberemos saber cuándo vamos a quedarnos sin botones de acuerdo a la cantidad diaria que usamos para producir y calcular entonces hacer el pedido 15 días antes de dicha fecha. Esto significa que es necesario tener un correcto manejo de stock de insumos.

- Calidad de los productos: analizar si la calidad de los productos que el proveedor nos vende es la que nosotros requerimos para poder elaborar un buen producto final.
- Flexibilidad en la negociación de los pagos: debemos también tener en cuenta si podemos llegar a una buena negociación en cuanto a formas y plazos de pago.
- Cantidades mínimas de los pedidos: de esta manera seleccionaremos según la necesidad de nuestros insumos comprar a proveedores mayoristas o minoristas.
- Distancia de los proveedores: Es necesario que siempre realicemos el cálculo de cuánto nos costaría el producto más el traslado, ya que si el costo de logística es muy alto puede convenirnos comprar los insumos a un proveedor de la zona.

Para conocer estos aspectos, sobre todo en los momentos iniciales de nuestro emprendimiento, una buena manera de hacerlo es pidiendo referencias a organizaciones, cooperativas, grupos asociativos o pymes conocidas que desarrollen actividades similares a las nuestras, y que posean cierto conocimiento de los proveedores del mercado.

A medida que nos vayamos afianzando en nuestras actividades, nuestro conocimiento de los proveedores aumentará. En este punto es importante comenzar a conectarnos con proveedores sustitutos para un mismo producto. De este modo, podremos acceder a una mayor variedad de oferta de precios, y poseer alternativas ante el incumplimiento de determinado proveedor o una posible falta de productos que éste tenga.

## Plan de ingresos por ventas

Todo proceso de planificación contendrá el plan de ingresos, ya que sin las ventas suficientes por buenos que sean nuestros productos o servicios, difícilmente se lograrán los resultados que den continuidad a la actividad.

Para esto es importante poder calcular o estimar qué cantidad de ingresos tenemos por ventas y sobre estos estimar que porcentaje se cobra en el momento y quienes nos adeudan los pagos por un determinado tiempo, como cuando vendemos fiado, con cheques, o en cuotas. Es decir que puedo vender la totalidad de la producción estimada pero no cobrar y como consecuencia no llegar a cubrir las compras de insumos y costos fijos mensuales.

Es importante resaltar que podemos tener ingresos que no sean por ventas, como por ejemplo por préstamos obtenidos, por subsidios, por aportes de las asociadas y los asociados, por donaciones.

## Análisis de la planificación económica

Los procesos y mecanismos de control en las cooperativas de trabajo o emprendimientos asociativos son aquellos que buscan garantizar el cumplimiento de las tareas y responsabilidades que cada trabajador asociado tiene a su cargo.

Es importante que comprendamos que los mecanismos de control de una empresa capitalista se basan en la necesidad de controlar que las acciones que los trabajadores realizan estén alineadas con los intereses del patrón. Mientras que en una empresa de trabajadores asociados y autogestionados es necesario desarrollar procesos y mecanismos de control que sean coherentes con los principios democráticos de gestión y gobierno de la organización, así como con una forma de propiedad colectiva.

Las tecnologías de gestión empresarial vigentes en las cooperativas de trabajo a menudo son un híbrido entre las técnicas administrativas del capital y formas propias que se fueron construyendo y aprendiendo en cada una de las experiencias, a fuerza de prueba y error.

El proceso de planificación es necesario, pero no suficiente, para ello es necesario el correcto control de la planificación, esto nos permite poder corregir errores, medir objetivos alcanzables, mejorar procesos, productos, etc.

Desde el aspecto de la comunicación interna el control de los objetivos alcanzados nos permite ver la foto de donde esperábamos estar y donde estamos luego de nuestro propio trabajo, la interpretación de esta situación por todos los que forman parte del emprendimiento o cooperativa deja demostrado de manera impersonal que facetas hay que mejorar y poder de esa manera caminar hacia el objetivo planteado.

Será necesario analizar cada mes los desvíos (estos pueden ser positivos o negativos) entre lo planificado y lo que efectivamente ha sucedido.

Necesitamos entonces diferenciar correctamente:

1- Lo planificado es aquello que espero que suceda y sobre el objetivo que vamos a actuar. Esta información es estimada en relación a datos pasados, pero no es algo que efectivamente sucedió.

Esta información está comprendida por el plan de producción, el plan de compra de insumos y gastos y el plan de ingresos por ventas.

2- Lo que vamos a controlar van a ser los datos que efectivamente sucedieron en el mes en cuestión, lo realizado.

Esta información surgirá de los documentos de trabajo, obtendremos de esta manera de la caja diaria y del registro de pagos y cobranzas los movimientos que efectivamente sucedieron.

3- Comparación entre lo planificado y lo realizado: vamos a unir el cuadro de lo que planificamos con lo que sucedió y restar cada monto de manera de poder establecer la diferencia que existe entre cada dato. Es conveniente que los datos se expresan en porcentajes, además de en valores absolutos, para facilitar la comparación en el tiempo.

## Diferencia entre lo financiero y económico

Debemos tener en cuenta que aun cumpliendo nuestro objetivo comercial podemos no llegar a afrontar los pagos que tenemos o podemos tener más dinero del esperado. Esto se debe a la diferencia en los pagos y compras efectivamente pagadas o cobradas.

Ante una situación donde tuvimos la cantidad de ventas que queríamos, pero no cobramos más del 50% de las del periodo y no realizamos cobranzas del período anterior vamos a tener un problema financiero que no nos permitirá hacer frente a los compromisos de pagos asumidos

Es necesario siempre realizar un análisis económico vinculado a lo que compramos y vendimos, lo haya pagado o no, para poder evaluar si cumplimos nuestros objetivos para poder estar en el punto de equilibrio.

Por otro lado tenemos que realizar un análisis financiero que nos mostrará el efectivo real de deudas e ingresos.

Es importante tener mucho control sobre el análisis financiero ya que nos permite no tener pérdidas por pérdida de poder adquisitivo (inflación) o la emergencia de tener que tomar un crédito por falta de efectivo para hacer frente a una necesidad de dinero para la compra de insumos.

Debemos saber la diferencia entre una situación económica y financiera desde la visión de un emprendimiento: la situación económica tiene que ver con lo que tengo, es decir sumar todos los bienes y máquinas que tiene nuestro emprendimiento o cooperativa. Mientras que la situación financiera hace referencia a cómo puedo hacer frente con el dinero que tenemos a las deudas que contrajimos.

## Medios de Pago Digitales

Los medios de pagos digitales surgieron de la mano de las nuevas tecnologías. Mencionamos algunos de los medios digitales y virtuales más utilizados comentando sus características específicas:

- **Tarjeta de débito:** se utilizan para comprar en forma presencial, para hacer pagos virtuales o se pueden vincular a otros medios de pago. Están vinculados a una cuenta bancaria que debe tener saldo en el momento de la compra. La comisión por cada transacción es del 0,8%
- **Tarjeta de crédito:** También se utilizan de manera presencial, virtual o vinculadas a otros medios. Permiten financiar las compras, no es necesario tener dinero en la cuenta bancaria. La comisión por cada transacción es de la comisión 1,8%

- **Código QR:** Es un código otorgado por algún sistema de gestión de pagos (como Mercado Pago o Todo Pago) escaneo de un código impreso o digital con el teléfono móvil del comprador, quien debe tener descargada una aplicación de pagos móviles o billetera virtual y tener asociada una caja de ahorro o una tarjeta de crédito. En el momento de la compra se define qué medio utilizar. El vendedor paga comisión por cada transacción dependiendo del medio de pago utilizado. La comisión aumenta cuanto más urgente es el plazo en el que requerimos el dinero de la venta.
- **Botón o enlace de pago:** es un link que se puede colocar en una publicación de redes sociales o enviar por mensaje y permite que la persona pague con el medio de pago que seleccione.
- **Terminal de POS:** dispositivo electrónico para cobro presencial con tarjetas de crédito o débito. Existen distintos proveedores. Se cobra un mantenimiento mensual y las comisiones correspondientes a cada medio de pago utilizado.
- **Billeteras virtuales:** sirven para enviar, recibir y almacenar dinero virtualmente y en forma inmediata. Están asociadas a un correo electrónico o a un teléfono móvil y permiten enlazar otros medios de pago como las tarjetas de débito y crédito. Un ejemplo es la app MODO