

# TALLER DE INCLUSIÓN AL MERCADO DIGITAL

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

## MEDIOS DE PAGO Y GESTIÓN FINANCIERA

Cooperativa Factorial





# TEMAS DEL ENCUENTRO

Herramientas de Administración

Costos y Precios

Medios de pago

Plazos de venta

# HERRAMIENTAS DE ADMINISTRACIÓN

## ¿Qué es Administrar?

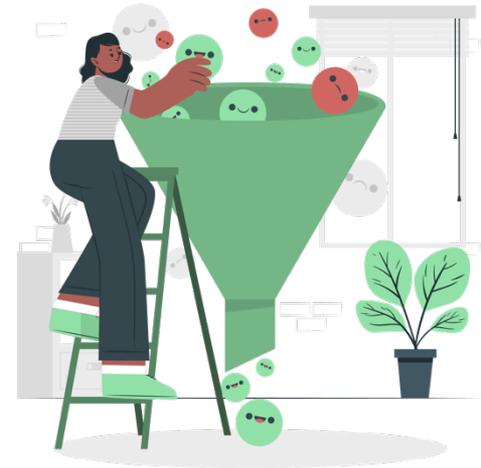
- Genera datos
- Procesar datos
- Crear información
- Tomar decisiones
- Realizar control



# HERRAMIENTAS DE ADMINISTRACIÓN

¿Cómo logramos una buena Administración?

- Tecnologías de la información y comunicación
- Registro organizado
- Trabajo en equipo
- Capacitación continua





# HERRAMIENTAS DE ADMINISTRACIÓN

## ¿Cuáles son las herramientas de Administración?

**Registrar:** anotar cada movimiento de dinero o productos que realiza 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

# HERRAMIENTAS DE ADMINISTRACIÓN

¿Cuáles son algunas herramientas de administración?

## Caja diaria

- Registramos todo ingreso y egreso de dinero efectivamente realizado.
- Muestra actualizado el saldo disponible.
- Registramos:
  - Fecha
  - Detalle
  - Monto de ingreso o egreso
  - Forma de pago / cobro
  - Quién

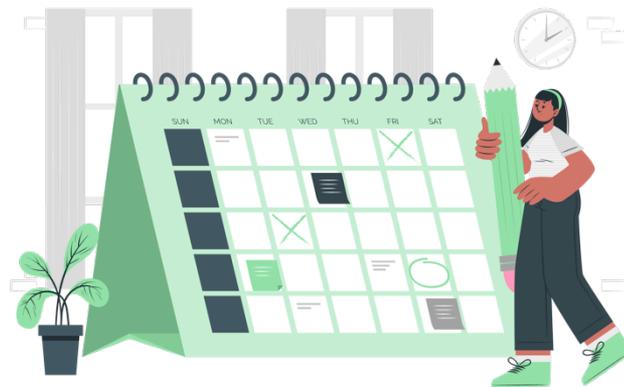
*Esta información la podemos cargar en un cuaderno, en una planilla de cálculo o en un software, pero lo importante es siempre tener esta información cargada.*

# HERRAMIENTAS DE ADMINISTRACIÓN

## ¿Qué registramos?

TODAS LAS OPERACIONES QUE REALIZAMOS:

- Registro de pagos y cobranzas pendientes
- Ventas de productos/servicios.
- Compras de insumos.
- Pago a proveedores.
- Pago de retiros.
- Pago de alquileres, servicios, etc.
- Conciliación de cuentas bancarias.



*Por ejemplo: además de planilla de caja diaria, planilla de proveedores, pagos y cobranzas pendientes, stock.*

# COSTOS FIJOS Y VARIABLES

**Costos:** es el valor que representa la fabricación de un producto y/o la prestación de un servicio, nuestros esfuerzos y recursos materiales.

**Costos Fijos:** aquellos que no varían cuando cambia la cantidad producida. Es decir, lo que debemos pagar si o si, aunque no se produzca o venda nada. Por ejemplo: el alquiler.

**Costos Variables:** varían directamente en función a la cantidad producida. Si en un mes en particular, la producción es de cero productos o servicios, los costos variables serán cero. Y, a medida que aumenta la producción, se incrementan proporcionalmente dichos costos. Varían todos los meses con el ritmo de la producción. Por ejemplo: los insumos.

**Costos Totales:** 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.

# GASTOS EN LA COMERCIALIZACIÓN DIGITAL

- Logística
- Publicidad
- Costo de las tiendas electrónicas
- Comisiones
- Trabajo



# PUNTO DE EQUILIBRIO

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.



# MARGEN DE CONTRIBUCIÓN Y PUNTO DE EQUILIBRIO

Para determinar el **punto de equilibrio** 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.

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.

# 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 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).



# MEDIOS DE PAGO DIGITALES

- Tarjeta de débito
- Tarjeta de crédito
- Código QR
- Botón o enlace de pago
- Terminal de POS
- Billeteras virtuales





# + Muchas Gracias

**TALLER DE INCLUSIÓN  
AL MERCADO DIGITAL**

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

