

Hoja 1 La visión de 5000Plus

Lema: Resolviendo la pobreza a través de empoderar a las personas

Alimentación de los cinco mil. Marcos 6:30-44.

Tres palabras clave:

- 1. Compasión**
- 2. Empoderamiento**
- 3. Multiplicación**

❖ Compasión

“Dadles vosotros de comer” Marcos 6:37

- **Acción Practica**
- **Da responsabilidad**
- **Toma responsabilidad**
- **Moviliza**

❖ Empoderamiento

**Jesús respondió: “¿Cuántos panes tienes? Ve y mira.”
Marcos 6:38**

- **Nosotros vemos lo que no tenemos**
- **Nosotros pensamos lo que no podemos hacer**
- **Usar lo que tenemos es el comienzo del milagro**

❖ Multiplicación

**“Todos comieron y se saciaron, y los discípulos recogieron doce cestas llenas de pedazos de pan y de pescado”.
Marcos 6:42-44**

- **Empezaron con lo que tenían**
- **Pusieron su vista en Dios**
- **Caminaron en obediencia**
- **Todos fueron satisfechos**

Hoja 2 Preparándonos para el Éxito

❖ Apuntar al Éxito:

¿Qué es el Éxito?

- **Éxito = Descubrir lo que Dios quiere que hagas y hacerlo.**

- **Éxito = Elegir el proyecto adecuado.**

- **Éxito = Hacer algo que alguien más quiera lo suficiente como para que esté dispuesto a pagarte por ello.**

- **Éxito = Gente que quiere comprarte a ti y no a otra persona.**

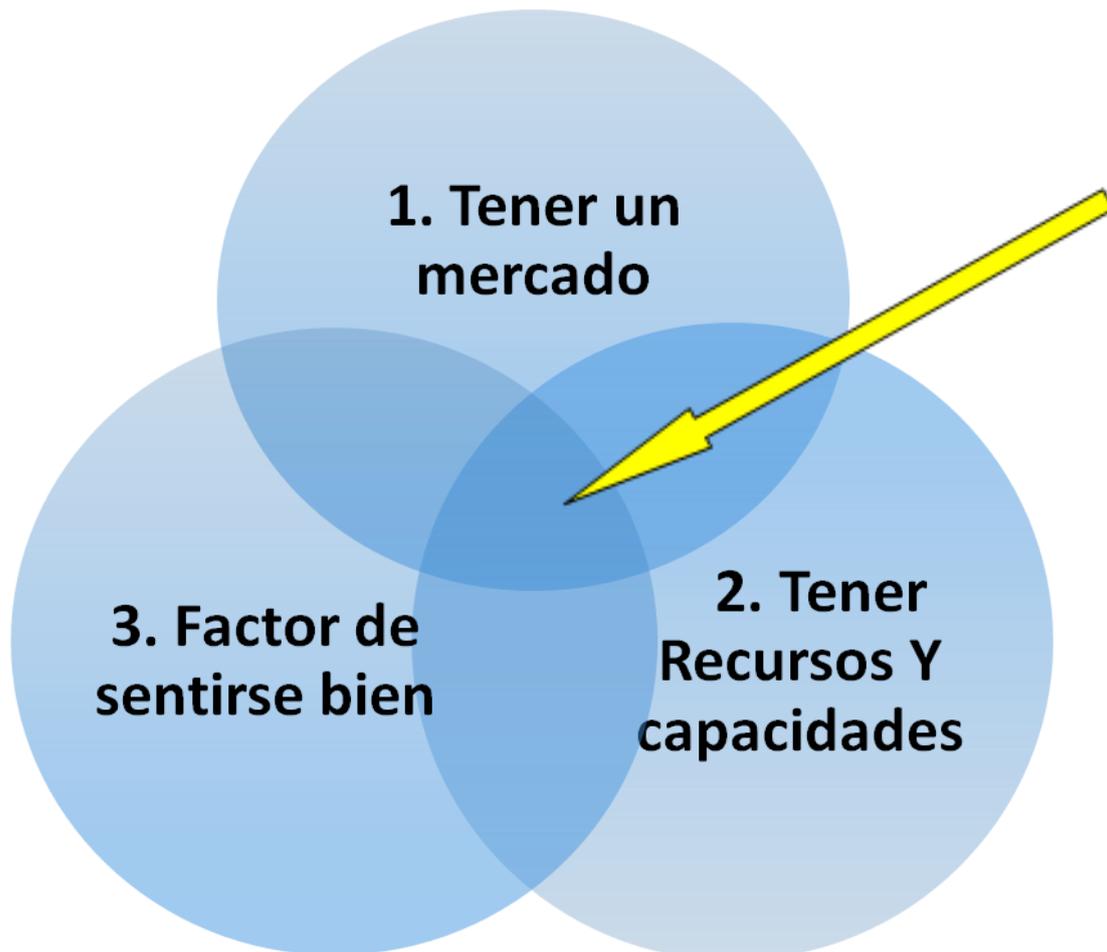
- **Éxito = Que te quede algo de lo que la gente te ha pagado después de que hayas pagado tus gastos.**

- **Éxito = Cuidar el dinero sobrante y no malgastarlo.**

Hoja 3 Preparándose para el éxito (continuidad)

❖ Elegir el proyecto adecuado.

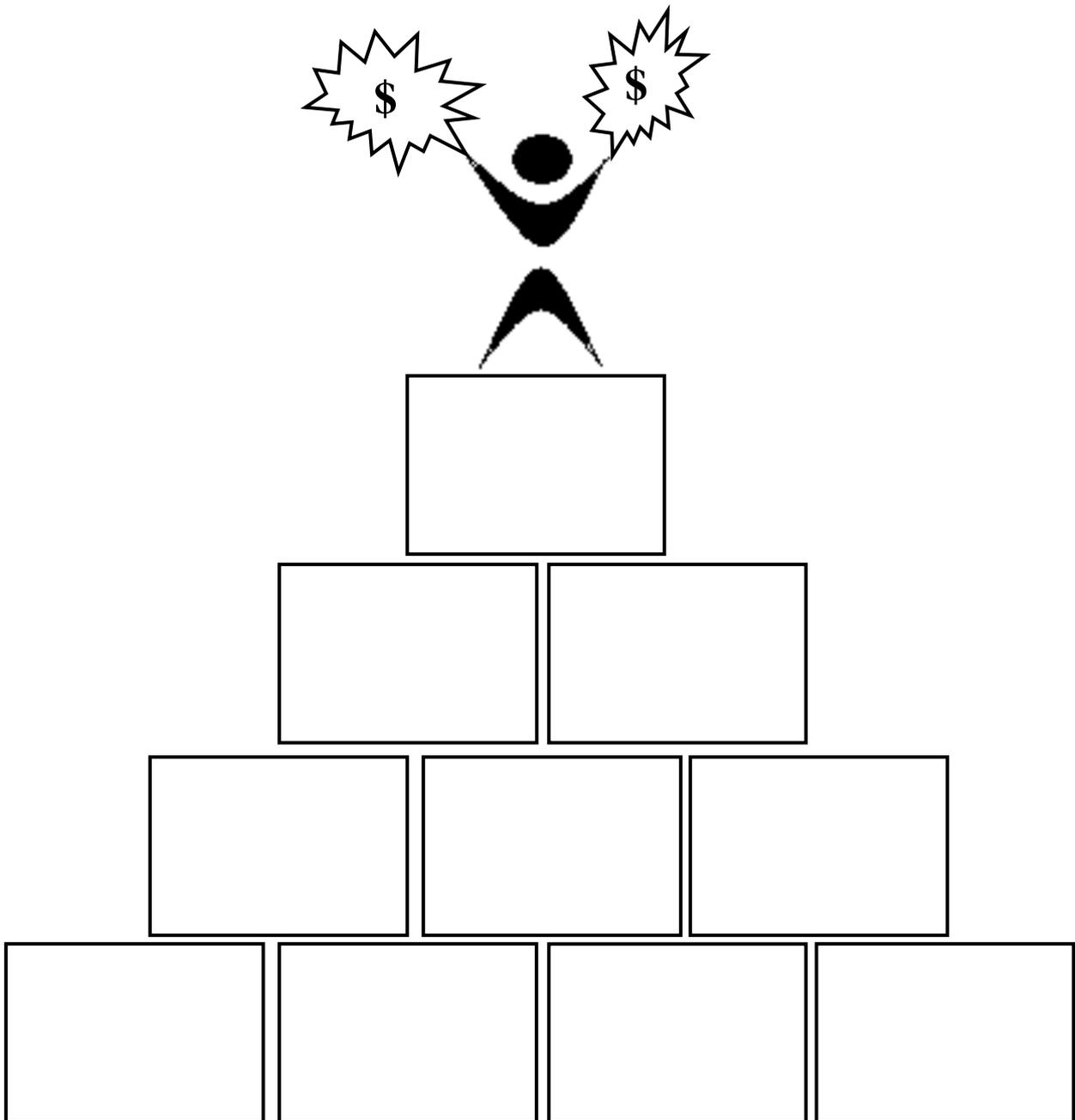
Ya sea un producto que haces o cultivas; o un servicio que haces por otros



Elegir un proyecto en el que los tres círculos se superpongan le brinda la mejor oportunidad de éxito.

❖ Construyendo buenos cimientos

Para tener éxito debes construir tu proyecto sobre buenos cimientos



¿Cuáles crees que son estos?

¿Por qué planificar?

Un buen plan te ayuda a entender:

- Adónde vas y cómo llegar ahí.
- Cuál es tu mercado potencial.
- Qué habilidades necesitará y dónde puede obtenerlas.
- Los riesgos y cómo minimizarlos.
- Lo que necesitas y cuando lo necesitas
- Cuánto costará.
- Cuánto necesitará vender un producto para mantener tus ingresos y obtener ganancias.

Puedes comprobar tu progreso con un buen plan

El tiempo dedicado a preparar un buen plan le ayudará a tener éxito.

Al iniciar un nuevo proyecto, aplique el principio 'KISS', en Español sería 'OPPS'

- O ▪ Optar
- P ▪ Por lo “OPTAR POR LO PEQUEÑO Y SIMPLE”
- P ▪ Pequeño
- S ▪ Simple

Esto le permitirá ganar experiencia sin que los errores sean demasiado costosos.

❖ Investigación y estrategia de mercado

- **Haga una lista de lo que necesita averiguar, por ejemplo:**
 - **¿Quiénes son sus clientes potenciales?**
 - **¿Cuántos hay?**
 - **¿Qué pueden costear?**
 - **¿Cuál es la historia de los precios de venta?**
 - **¿Con quién estás compitiendo?**
 - **¿Por qué les está yendo bien a sus competidores?**
 - **¿Por qué a sus competidores no les va bien?**
 - **¿Por qué la gente querrá comprarte?**
 - **¿Cuál es su punto de venta único?**
 - **¿Cuál es el mejor lugar para vender su producto?**
 - **¿Qué nivel de ventas está buscando?**
 - **¿Cómo fijarán sus precios de venta?**

- **Planifique cómo encontrará la información que necesita.**

- **Planifique cómo comercializará (anunciará) su producto.**

❖ Reducir el riesgo al fracaso

Paso 1: Identificar todas las cosas que podrían salir mal (riesgos)

Paso 2: Identifique cómo puede proteger su proyecto de cada riesgo (reducir el riesgo)

Paso 3: Estime el costo monetario de cada artículo en el Paso 2

Utilice esta tabla de gestión de riesgos como ayuda

Riesgo	Medida de reducción de riesgo	Costo

❖ Preparando el Plan de Efectivo

• Términos utilizados:

- **Costos fijos (gastos generales):** dinero que se gastará ya sea que realice ventas o no.
- **Costos variables (funcionamiento u operación):** dinero que se gasta en la producción de su producto o servicio.
- **Ingresos por ventas:** Este es el ingreso estimado de la venta.
- **Beneficio:** Estos son los ingresos por ventas menos todos los costos de proporcionar los bienes o productos.
- **Flujo de caja:** este es un resumen del dinero que entra o sale de un proyecto durante un período de tiempo.
- **Punto de equilibrio:** aquí es cuando el proyecto pasa de una pérdida a comenzar a generar ganancias.

• Elaboración del plan de caja:

- Haga una lista de cada elemento de gasto o ingreso y cuéstelo.
- Establece cuándo esperas tener un gasto o un ingreso.
- Resuma los costos y las ventas estimados en una tabla como el ejemplo que se muestra a continuación.
- La escala de tiempo para la mesa se puede elegir para adaptarse a su proyecto.
- ¡No olvide los reembolsos de un préstamo si planea tomar uno!

Hoja 9 Planificación de tu Proyecto (continuidad)

- ❖ Preparando el Plan de Efectivo (continuidad)
- Cálculo del flujo de caja

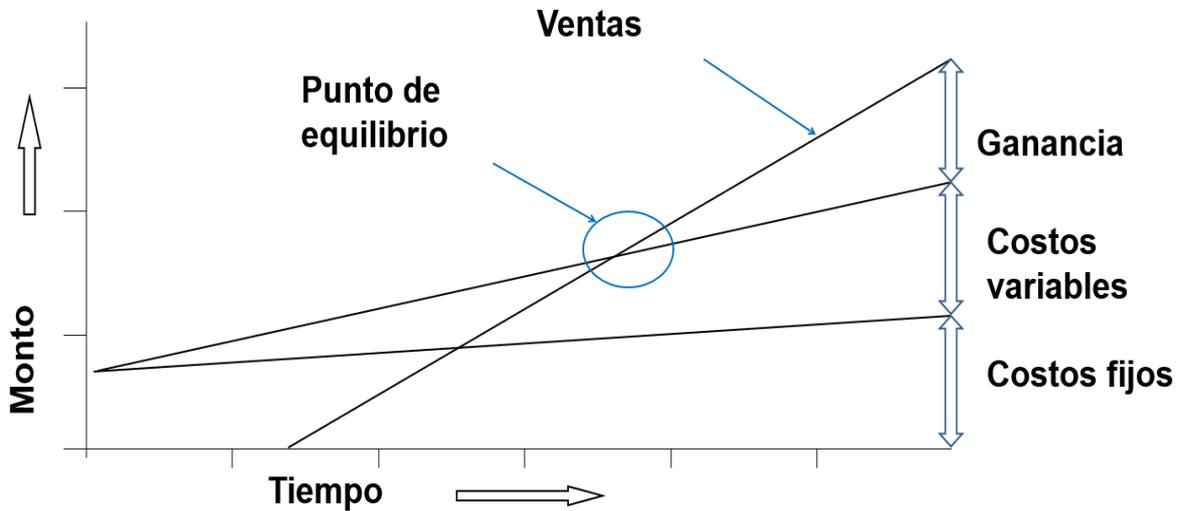
Resuma los costos y las ventas estimados en una tabla como el ejemplo que se muestra a continuación. La escala de tiempo se puede elegir para adaptarse a su proyecto

	Costo - entrada de dinero; + salida de dinero			
Artículo	Mes 1 Plan	Mes 2 Plan	Mes 3 Plan	Mes 4 Plan
Costo fijo y de capital	-20000	-3000	-3000	-3000
Costo variable	-4000	-1500	-5000	-4000
Los ingresos por ventas	0	0	0	+105000
Flujo de caja este mes	-24000	-4500	-8000	+98000
Flujo de caja acumulado	-24000	-28500	-36500	+61500

- Asegúrese de que todos los artículos estén enumerados y cotizados; ¡no olvide los reembolsos de un préstamo si planea tomar uno!
- Complételo para tres diferentes niveles estimados de ventas: bajo, medio y alto.
- La tabla le dirá cuánto dinero necesitará invertir antes de que pueda obtener una ganancia y cuánto tiempo tomará.
- Si planea tomar un préstamo, le dirá cuánto necesitará pedir prestado.

❖ Preparando el Plan de Efectivo (continuidad)

Cálculo del Punto de Equilibrio



Cuando haya obtenido lo suficiente de las ventas para alcanzar el punto de equilibrio, comenzará a obtener un retorno de su inversión y, siempre que continúe realizando ventas al mismo ritmo, ¡obtendrá una GANANCIA!

❖ Tener y Mantener Registros

• Llevar registros le ayuda a:

- **Verifique su progreso contra su plan de proyecto**
- **Vuelva a calcular su punto de equilibrio y flujo de efectivo**
- **Conocer la rentabilidad del proyecto.**
- **Tome las decisiones financieras necesarias temprano en lugar de demasiado tarde**
- **Aproveche las oportunidades comerciales**
- **Planifica con confianza**

• Tipos de Registros a Llevar:

- a) **Acuerdos escritos**
- b) **Registro del tiempo y la mano de obra**
- c) **Registros de producción**
- d) **Cuentas**
- e) **Flujo de dinero efectivo**

- ❖ **Tener y Mantener Registros (continuidad)**
- **Acuerdos escritos entre las partes involucradas en el proyecto**
 - **Acuerdos de trabajo – grupos**
 - **Acuerdos de préstamo**
 - **Acuerdos de renta**
 - **Contratos de trabajo**

Aclarar todos los términos, condiciones y responsabilidades de las partes involucradas

- **Acuerdos de trabajo en grupo**

Para reducir el riesgo de discusiones o disputas entre las personas que participan en el proyecto, lo acordado debe ponerse por escrito antes de que se inicie el proyecto.

Esto debe incluir los términos, las responsabilidades, las contribuciones financieras y la participación en las ganancias o pérdidas.

- **Acuerdo de Prestamos**

Cualquier préstamo tomado debe tener un acuerdo claro con los términos y condiciones de pago.

Registre cuándo recibió los préstamos y cuánto y obtenga las firmas de los recibos.

Registre cuándo se reembolsaron los préstamos y cuánto, y obtenga las firmas de los recibos.

- **Acuerdos de Renta**

Cualquier local o terreno alquilado debe tener un acuerdo claro con el término y las condiciones establecidas, incluida la duración del acuerdo.

Registre cuándo se pagan los alquileres y cuánto, y obtenga las firmas de los recibos.

- **Contratos de trabajo**

Si está empleado o está empleando a otra persona, tenga un acuerdo por escrito que establezca los términos y condiciones de empleo, incluidos los deberes del empleado.

Registre cuándo se pagan los salarios y obtenga las firmas de los recibos.

❖ **Tener y Mantener Registros (continuidad)**

b) Hojas de tiempo de trabajo: quién hace qué y cuándo

Nombre	Fecha	Hora	Trabajo Realizado
Rob	22.08.13	8.00 -12.00	Limpiar y desinfectar el gallinero
Jane	22.08.13	8.00-16.00	Vender pollos en el mercado
Ken	22.08.13	17.00-18.00	Actualizar cuentas

c) Registro de producción

Fecha	Descripción	Costo	Comentario
22.06.13	100 No. exóticos pollitos de 2 días comprados en Chick Supplies Rongo	50/= cada una	
24.06.13	2 pollos muertos		No razones obvias
22.07.13	98 Pollos sin pico e inoculados	5/= cada una	Realizada por la gobernadora veterinaria de MIGORI
22.08.13	98 pollos vendidos en Migori Market	300/= cada una	Los clientes quedaron impresionados por la calidad. El cliente quiere comprar toda la próxima cría: Mob. 0727593876
22.08.13	Gallinero limpio y desinfectado listo para la próxima cría.	900/= desinfectant e liquido	Estiércol vendido por 1200/=

❖ Tener y Mantener Registros (continuidad)

d) Cuentas (Sugerido una página por cada cuenta)

Ingreso Mensual

Fecha	Recursos	Cantidad /=
	Generado por (G)	
	e.j. Dinero propio	
	e.j. Prestamos	
	e.j. Ventas	
	e.j. Ahorros apartado de las ganancias	
	Total, INGRESO	

Gastos Mensuales

Fecha	Descripción	Cantidad/=
	e.j. Acciones (Provisiones)	
	e.j. Herramientas/materias primas	
	e.j. Salarios	
	e.j. Renta	
	e.j. Electricidad	
	e.j. Ahorros	
	e.j. Pago de Prestamos	
	Total, GASTO	

Ingreso - Gastos = G G es GANANCIA

Luego transfiere la cantidad (G) al comienzo de la página siguiente. Recuerde que puede decidir sacar algo de la ganancia para reservar, g. para las próximas temporadas semillas o reequipamiento y poner esto en una cuenta de "ahorros" por separado.

❖ Tener y Mantener Registros (continuidad)

e) Tabla Flujo de Efectivo

Cada mes utilice el registro mensual de cuentas para comparar el flujo de efectivo real con el planificado.

Esto le dirá cómo va su proyecto y le permitirá tomar las decisiones necesarias lo antes posible.

Le dará la información que necesita para permitirle planificar su proyecto para el próximo período con confianza.

	Costo - Entrada de dinero + Salida de Dinero							
Articulo	Mes 1		Mes 2		Mes 3		Mes 4	
	PLAN	REAL	PLAN	REAL	PLAN	REAL	PLAN	REAL
Costo Fijo y de Capital	-20000		-3000		-3000		-3000	
Coste Variable	-4000		-1500		-5000		-4000	
Ingresos por ventas	0		0		0		+105000	
Flujo de caja este mes	-24000		-4500		-8000		+98000	
Flujo de Caja Acumulado	-24000		-28500		-36500		+61500	

Ahora prepare un nuevo plan y flujo de efectivo para el próximo período de su proyecto.

¡¡Recuerda!!

- ❖ Usar lo que tienes es el principio del milagro
- Considere estas opciones en este orden:
 1. Ahorros propios o venta de excedentes – no interés, no deuda
 2. Familia y Amigos – bajo o no interés
 3. Asociaciones comunitarias (esquemas de ahorro y préstamo, uniones de crédito, esquema TRUST patrocinado por 5000Plus) - bajo interés
 4. Instituciones de microfinanzas - alto interés/termino corto
 5. Bancos. Por lo general, no está orientado a préstamos pequeños o deudas no garantizadas – alto interés

Recuerde que necesita un buen plan, ya que le mostrará a los demás (familiares, inversionistas, un grupo de ahorro y préstamo comunitario, una organización no gubernamental, un gerente de banco) que tiene una propuesta sólida.