



# EL PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

■ UCEV  
Unió de  
Cooperatives  
d'Ensenyament  
Valencianes



El Plan económico financiero consiste en la elaboración de previsiones económicas para evaluar la viabilidad del negocio dentro de la situación económico-financiera actual y proyectar el futuro para poder tomar decisiones correctas.

Las tareas a desarrollar en este plan son:

- Analizar los **costes** de puesta en marcha de la empresa y de desarrollo de los diferentes planes de marketing, producción y recursos humanos para determinar la viabilidad económico-financiera de la cooperativa.
- Buscar formas de **financiación**.
- Elaborar la información económica de **gastos y beneficios** de la actividad.
- **Plan de tesorería** con control de cobros y pagos.

## ANALIZAR LOS COSTES Y BENEFICIOS

Los **Planes de Marketing, Producción y Recursos Humanos** que hemos trabajado anteriormente nos han ayudado a definir los costes totales de nuestra actividad y también las previsiones de ventas. Ahora toca recopilar toda esa información para ver si nuestra actividad es viable económicamente.

Si miramos de nuevo el ejemplo de estos documentos vemos un resumen de los costes de producción:

**TOTAL COSTES Materiales = 333,28 euros para producir 500 jabones**

**TOTAL Recursos humanos = 40 horas del personal x 0 euros = 0 euros para producir 500 jabones**

Aquí habrá que tener en cuenta si en vuestra cooperativa escolar las horas de trabajo tienen una remuneración económica. Habitualmente no la tienen, pero se pueden repartir los beneficios al final de la actividad (si hay) o darlos a una causa social.

**TOTAL COSTES Marketing = 30 euros (por ejemplo, para imprimir carteles y folletos)**

Aquí habrá que tener en cuenta el que tengáis definido en vuestro Plan de Marketing.

**TOTAL COSTES PARA PRODUCIR 500 JABONES:**

$$333,28 + 0 + 30 = \mathbf{363,28 \text{ EUROS}}$$

También tendremos en cuenta los beneficios que dará la venta de nuestros productos. En este sentido tenemos que tener en cuenta que no tenemos claro y si venderemos todos los productos que vayamos a producir, por tanto tenemos que valorar diferentes escenarios. También este punto nos puede ayudar a meter un precio en nuestro producto teniendo en cuenta estos diferentes escenarios y el precio de mercado.

Los jabones artesanos, en el mercado tienen un precio unitario que puede variar entre 1 y 4 euros. Podemos además valorar los siguientes escenarios:

ESCENARIO 1: SE VENDE EL 50% DE LA PRODUCCIÓN

ESCENARIO 2: SE VENDE EL 75% DE LA PRODUCCIÓN

ESCENARIO 3: SE VENDE EL 100% DE LA PRODUCCIÓN

Así tendremos este resumen de posibilidades de ingresos por ventas:

INGRESOS POR VENTAS	SE VENDE EL 50% PRODUCCIÓN	SE VENDE EL 75% PRODUCCIÓN	SE VENDE EL 100% PRODUCCIÓN
Unidades vendidas	250	375	500
Vendido a 1 euro	250 €	375 €	500 €
Vendido a 2 euros	500 €	750 €	1.000 €
Vendido a 3 euros	750 €	1.125 €	1.500 €
Vendido a 4 euros	1.000 €	1.500 €	2.000 €





## BUSCAR FORMAS DE FINANCIACIÓN

Si a esta tabla de ingresos por ventas, le restamos los costes, tenemos estas posibilidades de beneficios:

BENEFICIOS	SE VENDE EL 50% PRODUCCIÓN	SE VENDE EL 75% PRODUCCIÓN	SE VENDE EL 100% PRODUCCIÓN
Unidades vendidas	250	375	500
Vendido a 1 euro	-113,28 €	11,72 €	136,72 €
Vendido a 2 euros	136,72 €	386,72 €	636,72 €
Vendido a 3 euros	386,72 €	761,72 €	1.136,72 €
<b>Vendido a 4 euros</b>	<b>636,72 €</b>	<b>1136,72 €</b>	<b>1.636,72 €</b>

Como no tenemos seguridad de cuál es el escenario que nos encontraremos, después de ver esta mesa queda claro que el precio que tenemos que dar a nuestros jabones tiene que estar entre 2 y 5 euros. Puesto que metiendo el precio en 1 euro nos arriesgamos a tener pérdidas o a ganar muy poco.

En la hora de elegir precio también tenemos que tener en cuenta **que cuanto más alto es el precio, las posibilidades de vender son más bajas**, pero todavía así parece que la mejor opción es meter un precio de 4 euros, puesto que en el peor de los escenarios ganamos el mismo que en el mejor de los escenarios metiendo el precio más bajo y este precio nos da la posibilidad de ganar más si nuestro producto tiene buena aceptación en el mercado.

**Con este análisis podemos decir que nuestra actividad es VIABLE si ponemos un precio de venta entre 2 y 4 euros.**

### ACTIVIDAD

Siguiendo el esquema que acabamos de ver con la fabricación de jabones artesanos, analizáis la VIABILIDAD de la actividad elegida para vuestra cooperativa, analizando los costes y los posibles ingresos según los diferentes escenarios de ventas.

Nuestra actividad de ejemplo, la venta de jabones artesanos, al ser una actividad de venta de productos, requiere hacer una inversión inicial que nos permita llevar a cabo la producción, antes de empezar a tener beneficios que vendrán de la venta de productos. Necesitamos 363,28 euros para poder comprar materiales y empezar a producir. Cuando tengamos las primeras ventas de jabones, recuperaremos esa inversión y podremos volver el dinero. Para conseguir este dinero tenemos varias opciones. Podemos elegir alguna o combinarlas:

- **Capital propio:** Es la forma más común para financiar la creación de un nuevo negocio. Este tipo de financiación es lo más recomendable porque así no estamos obligados a pagar intereses ni a tener que devolver el dinero. El capital propio está formado por aportaciones de los socios de la cooperativa. Pero puede resultar insuficiente para iniciar la actividad. Imaginamos que nuestra cooperativa de jabones artesanos tiene 10 personas socias. Si cada una mete 10 euros para iniciar la actividad, la cooperativa tendrá 100 euros de capital propio.
- **Familiares y amistades:** Si no contamos con suficiente capital propio, una buena alternativa es pedir dinero prestado a familiares, los cuales es muy probable que acepten si es que son conscientes de nuestra capacidad y responsabilidad. La ventaja de este tipo de financiación, es que en general no estamos obligados a pagar intereses, ni estamos obligados a tener que devolver el dinero tan pronto, lo cual nos permite trabajar tranquilamente en la creación de nuestro nuevo negocio, sin estar presionado para tener que devolver el dinero en una fecha tope.
- **Préstamo del centro escolar:** También podemos pedir en el centro escolar que nos haga un préstamo. Aunque es posible que tengamos que volver el dinero en un plazo determinado.
- **Bancos y otras entidades financieras:** Otra forma de financiación para la creación de un negocio es solicitar dinero prestado al banco. Este tipo de financiación es más difícil de acceder, puesto que los bancos suelen otorgar créditos solo a negocios en marcha y con determinada experiencia en el mercado, y no a negocios que empiezan. Sin embargo, acceder a un crédito bancario para iniciar un nuevo negocio no es imposible si la idea es atractiva y está confirmada por la elaboración de un buen plan de viabilidad.

En el caso de nuestra cooperativa de fabricación de jabones artesanos, las personas socias deciden estas fuentes de financiación:

Fuente de financiación	Cantidad
Capital propio	100 euros
Familiares y amistades	150 euros
Préstamo del centro escolar	120 euros
<b>TOTAL</b>	<b>370 euros</b>



### ACTIVIDAD

Cuáles serán vuestros fondos de financiación y con qué cantidades:

Capital social: \_\_\_\_\_

Familiares y amistades: \_\_\_\_\_

Centro escolar: \_\_\_\_\_

Banco y otras entidades financieras: \_\_\_\_\_

TOTAL: \_\_\_\_\_

## LAS CUENTAS SIEMPRE BIEN CLARAS



## ELABORAR INFORMACIÓN ECONÓMICA



Es importante llevar un control de los ingresos y gastos de la empresa. Por esto habrá que controlar, con sus debidos justificantes, toda la información de ventas o ingresos y gastos. A esto se le suele denominar **información contable**. Esta información se puede hacer por escrito en los libros contables (se pueden encontrar a las papelerías) o también se puede hacer digitalmente con programas que se denominan hojas de cálculo (Excel, Calc, Numbers, etc.).

Habrá que llevar 2 libros u hojas de cálculo:

- **Libro de tesorería:** Sirve para ir controlando las entradas y salidas de dinero, sea que tengamos el dinero en efectivo o en una cuenta bancaria. Si utilizamos los dos tendremos que llevar una hoja para controlar cada uno. Este documento nos dará en cada momento un **SALDO** que tiene que coincidir con el dinero que hay en la caja o en la cuenta corriente. En esos documentos llevaremos un control del dinero que entra (**cobros**) y el que sale (**pagos**). A continuación tenéis el ejemplo de Libro de tesorería de la cooperativa de fabricación de jabones.

FECHA	CONCEPTO	COBROS	PAGOS	SALDO
15/05	SALDO INICIAL			0 €
16/05	Aportaciones Capital Social	100 €		100 €
18/05	Compra de aceites esenciales		25 €	75 €
20/05	Aportaciones familiares y amigos	150 €		225 €
20/05	Préstamo centro educativo	120 €		345 €
22/05	Compra jabón base glicerina		250 €	95 €
23/05	Compra moldes jabones y palitos madera		13,28 €	81,72 €
23/05	Compra Alcohol isopropilico		22 €	59,72 €
23/05	Compra envases microondas		15 €	44,72 €
15/06	Compra papel Kraft y cuerda de yute		17 €	27,72 €
18/06	Ventas mercadillo escolar	152 €		179,72 €
19/06	Ventas mercadillo escolar	80 €		259,72 €
20/06	Devolución préstamo centro educativo		120 €	139,72 €
21/06	Ventas mercadillo escolar	100 €		239,72 €
21/06	Devolución aportaciones familiares/amigos		150 €	89,72 €
22/06	Ventas mercadillo escolar	150 €		239,72 €
	<b>TOTALES</b>	<b>852 €</b>	<b>612,28 €</b>	<b>239,72 €</b>



## ELABORAR EL PLAN DE TESORERÍA

El **Plan de tesorería** es un documento en el cual se reflejan las salidas (pagos) y entradas (cobros) de dinero, **sobre las operaciones que estima realizar la cooperativa durante un horizonte temporal determinado.**

Sirve como instrumento de **control de la tesorería** de la cooperativa, informando de la situación de liquidez del proyecto y de las necesidades de financiación a corto plazo (al confeccionarlo se detectará de forma anticipada si con los cobros previstos se va a poder hacer frente a los pagos estimados).

En todo momento hay que procurar que a la empresa no le falte dinero y pueda hacer frente a todas sus obligaciones de pago y así evitar situaciones desagradables. Mediante la confección del plan de tesorería se conoce con antelación las necesidades de dinero en momentos puntuales, se podrá pensar con más tranquilidad como resolver este problema, recurriendo a algún tipo de financiación a corto plazo como los que se han visto en este documento.

RECORDAD que el Plan de tesorería se hace siempre sobre predicciones de futuro, puesto que lo que va pasando en el día a día se refleja en el libro de Tesorería que hemos visto en el punto anterior.

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	...
<b>A. SALDO INICIAL</b>	<b>125 €</b>	<b>240 €</b>	<b>150 €</b>	<b>70 €</b>
Pagos a proveedores/compras	15 €	150 €	200 €	
Devolución de deudas	20 €	20 €	20 €	
...				
<b>B. TOTAL PAGOS</b>	<b>35€</b>	<b>170 €</b>	<b>220 €</b>	
Ventas previstas de productos	150 €	80 €	60 €	
...				
<b>C. TOTAL COBROS</b>	<b>150 €</b>	<b>80 €</b>	<b>60 €</b>	
<b>SALDO FINAL (A-B+C)</b>	<b>240 €</b>	<b>150 €</b>	<b>-10 €</b>	

- **Libro de Ingresos y gastos:** En el libro de ingresos y gastos tendremos un control de los costes y los ingresos que vayamos obteniendo de las ventas. Este libro nos dará información de cómo va nuestro beneficio. Como veis a la mesa hemos eliminado todas las operaciones de financiación y solo están las relacionadas con la actividad de la empresa:

FECHA	CONCEPTO	INGRESOS	GASTOS	BENEFICIO
18/05	Compra de aceites esenciales		25 €	-25 €
22/05	Compra jabón base glicerina		250 €	-275 €
23/05	Compra moldes jabones y palitos madera		13,28 €	-288,28 €
23/05	Compra Alcohol isopropílico		22 €	-310,28 €
23/05	Compra envases microondas		15 €	-325,28 €
15/06	Compra papel Kraft y cuerda de yute		17 €	-342,28 €
18/06	Ventas mercadillo escolar	152 €		-190,28 €
19/06	Ventas mercadillo escolar	80 €		-110,28 €
21/06	Ventas mercadillo escolar	100 €		-10,28 €
22/06	Ventas mercadillo escolar	150 €		139,72 €
	<b>TOTALES</b>	<b>852 €</b>	<b>612,28 €</b>	<b>139,72 €</b>

Si los ingresos generados superan los gastos, la actividad financiera de la empresa marcha bien y el balance será positivo. En caso contrario, la cifra será negativa y habrá que poner en marcha medidas porque esto cambia en el futuro, como aumentar el precio de los productos o producir y vender más cantidades.

Podéis pedir ayuda al personal docente que dé las asignaturas de economía, seguro que os podrá ayudar a llevar las cuentas. Quizás al principio os resulta complicado, pero verlo que os resultará muy útil por saber cómo marcha vuestra cooperativa a nivel económico.

### ACTIVIDAD

Haced vuestros libros de Tesorería y de Ingresos y gastos y apuntad cuál es vuestro SALDO.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### ACTIVIDAD

Haced el Plan de tesorería de vuestra cooperativa.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

■ **UCEV**  
Unió de  
Cooperatives  
d'Ensenyament  
Valencianes