

3 preguntas fundamentales

que el plan financiero de su cooperativa debe responder

- 1 ¿esta cooperativa hará dinero algún día?
- 2 si es así, ¿cuándo logrará ganancias?
- 3 ¿cuánto dinero necesitaremos para lograr esto?



gratitud a Kate Khatib por el Ejercicio Sencillo del Punto de Equilibrio

1 Aprenda Algunos Términos Fundamentales

1. **Precio de venta al público:** el precio que el cliente paga por un artículo.
 2. **COGS:** El "costo de los bienes vendidos" es lo que le cuesta producir un artículo – los insumos, materiales, precio de mayorero, etc.
 3. **Margen:** precio de venta al público menos el costo de lo vendido – la ganancia simple de un artículo vendido.
 4. **Unidades vendidas:** ¿cuántas vendió? una unidad se refiere a la forma típica de venderlas. Por ejemplo, "1 docena de huevos" "1 bicicleta" "1 paquete de 5 pilas".
 5. **Ganancia bruta:** el margen multiplicado por el número de unidades vendidas.
 6. **Costos fijos:** cosas que le cuestan más o menos la misma cantidad cada mes (por ejemplo, alquiler, sueldos, seguro, servicios públicos, contabilidad, etc.)
- siguiente:** practique el uso de los términos, en un ejercicio sencillo de punto de equilibrio



PASO TRES

Crear un Plan Financiero

la historia de su cooperativa, en números

2 Un Ejercicio Sencillo de Punto de Equilibrio

¿qué vende o hace su cooperativa para hacer dinero?

Tipo de Artículo

Precio de Venta al Público

menos (-)

COGS

es igual a (=)

Margen

multiplicarlo por (x)

Unidades vendidas

para encontrar su (=)

Ganancia Bruta Mensual

sume las líneas para obtener (+) **la Ganancia Bruta Total \$**

_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

¿cuánto cuesta operar su cooperativa?

?Punto de Equilibrio?

Ganancia Bruta \$

menos (-)

Costos

Fijos \$

es igual a (=)

Ganancia

Neta \$

cuando su "neto" es cero \$, ese es su punto de equilibrio

Costos Fijos (cosas que le costarán aproximadamente la misma cantidad cada mes)

\$

\$

\$

\$

\$

\$

Costos Fijos Totales \$

Artículo #1	Insumos	Costos	Artículo #1	Insumos	Costos
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
Artículo #2	Insumos	Costos	Artículo #2	Insumos	Costos
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
Artículo #3	Insumos	Costos	Artículo #3	Insumos	Costos
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____

Encuentre su COGS (Costos de Producción)

5 El Crecimiento Hasta el Punto de Equilibrio

- 1 Saque una copia, de la hoja de trabajo del presupuesto aspiracional con sus productos y servicios esenciales.
- 2 Calcule las ventas de su cooperativa por mes (o por trimestre, lo que sea más lógico) No se preocupe si el neto mensual es un número negativo. Lleva tiempo incrementar las ventas.
- 3 Averigüe **POR QUÉ** ocurren cambios fundamentales en las ventas a lo largo de un período de tiempo y anote sus supuestos centrales en el **cuadro de supuestos** que aparece a continuación.
- 4 Asegúrese de que sus cifras y tus supuestos están alineadas.

Agregar el elemento de tiempo a nuestro presupuesto para proyectar cuándo nuestra cooperativa logrará el punto de equilibrio al que aspiramos

Ingreso Bruto Mensual	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18
<i>haga una lista de productos/servicios esenciales</i>																		
Ganancia Bruta Total																		
- Costos Fijos Totales																		
= Ganancia Neta																		

6 ¿Cuánto Efectivo Necesita Nuestra Cooperativa para Empezar?

	Ideal	Reducido	Lo Mínimo Esencial
Ganancia Neta Negativa* TOTAL del Periodo de Crecimiento			
Presupuesto TOTAL de Inicio			
TOTAL DE EFECTIVO REQUERIDO			

Nota: Convierta su **ganancia neta negativa total** en un número positivo antes de ponerlo en el formulario.

3 Presupuesto Inicial de Nuestra Cooperativa

Cosas que nuestra cooperativa necesita tener antes de empezar a ganar dinero

Qué Necesitamos para Empezar	Ideal	Reducido	Lo Mínimo Esencial
<i>lista de artículos aquí</i>	<i>lista de costos aquí</i>		
Total	\$	\$	\$

- 1 **Ideal:** En un mundo perfecto, tendríamos todos estos elementos
- 2 **Reducido:** ¡El mundo no es perfecto! Podemos arreglárnoslas con este presupuesto.
- 3 **Lo Mínimo Esencial:** Los primeros meses podrían parecer diferentes a nuestro plan original, pero es importante que empecemos con un nivel básico lo antes posible para probar nuestras ideas.

4 Hoja de Trabajo para el Presupuesto Aspiracional

(un ejercicio de imaginación financiera)

¿Dónde queremos estar cuando lleguemos a nuestro punto de equilibrio ideal?

Ejemplo: nuestra cooperativa aspira a tener suficientes ingresos para pagar los sueldos de tres trabajadores-propietarios a \$20/hora por 40 horas a la semana, en el transcurso de 12 meses

Aspiración	
¿Para Cuándo?	

Ingreso	Precio Unitario	- COGS	= Margen X	Unidades Vendidas =	Ganancia Bruta
<i>enumera los productos clave</i>					
				Total Bruto	
				<i>menos los costos fijos</i>	
				Total Neto	

- 1 **Calcule** las ventas del mes en el que habrá alcanzado su aspiración.
- 2 **Recuerde:** Los costos fijos son los gastos mensuales regulares como el alquiler, sueldos, etc.

Supuestos

¿Por qué tienen sentido nuestras cifras? ¿En qué supuestos se basan?

¿Cuáles son los supuestos en los que se basa su periodo de crecimiento mensual?

Por ejemplo:

- ¿Las ventas o los precios aumentan o disminuyen? ¿Qué hace que esto ocurra?
- ¿Hay impactos de temporada que hacen que las ventas suban o bajen?
- ¿Han planeado eventos de mercadotecnia especiales que van a afectar las ventas?
- ¿Contratar personal adicional aumentará los costos, pero luego aumentarán las ventas?

Anote aquí los supuestos fundamentales que sustentan su periodo de crecimiento: