



# EL PLA ECONÒMIC FINANCER

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

**El Pla econòmic financer** consisteix en l'elaboració de previsions econòmiques per avaluar la viabilitat del negoci dins de la situació economicofinancera actual i projectar el futur per a poder prendre decisions correctes.

Les tasques a desenvolupar en aquest pla són:

- Analitzar els **costos** de posada en marxa de l'empresa i de desenvolupament dels diferents plans de màrqueting, producció i recursos humans per determinar la viabilitat econòmic-financera de la cooperativa.
- Buscar formes de **finançament**.
- Elaborar la **informació econòmica** de despeses i beneficis de l'activitat.
- **Pla de tresoreria** amb control de cobraments i pagaments.



# ANALITZAR ELS COSTOS I BENEFICIS



Els **Plans de Màrqueting, Producció i Recursos Humans** que hem treballat anteriorment ens han ajudat a definir els costos totals de la nostra activitat i també les previsions de vendes. Ara toca recopilar tota eixa informació per veure si la nostra activitat és viable econòmicament.

Si mirem de nou l'exemple vist a aquests documents, veiem un resum dels costos de producció:

**TOTAL COSTOS Materials = 333,28 euros per a produir 500 sabons**

**TOTAL Recursos humans = 40 hores del personal x 0 euros = 0 euros per a produir 500 sabons**

Ací caldrà tenir en compte si a la vostra cooperativa escolar les hores de treball tenen una remuneració econòmica. Habitualment no la tenen, però es poden repartir els beneficis al final de l'activitat (si hi ha) o donar-los a una causa social.

**TOTAL COSTOS Màrqueting = 30 euros (per exemple, per imprimir cartells i fullets)**

Ací caldrà tenir en compte el que tingueu definit al vostre Pla de Màrqueting.

**TOTAL COSTOS PER A PRODUIR 500 SABONS:**

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

També tindrem en compte els beneficis que donarà la venda dels nostres productes. En aquest sentit hem de tenir en compte que no tenim clar si vendrem tots els productes que produïrem, per tant hem de valorar diferents escenaris. També aquest punt ens pot ajudar a ficar un preu al nostre producte tenint en compte aquests diferents escenaris i el preu de mercat.

Els sabons artesans, al mercat tenen un preu unitari que pot variar entre 1 i 4 euros. Podem a més valorar els següents escenaris:

ESCENARI 1: ES VEN EL 50% DE LA PRODUCCIÓ.

ESCENARI 2: ES VEN EL 75% DE LA PRODUCCIÓ.

ESCENARI 3: ES VEN EL 100% DE LA PRODUCCIÓ.

Així tindrem aquest resum de possibilitats d'ingressos per vendes:

INGRESSOS PER VENDES	ES VEN EL 50% PRODUCCIÓ	ES VEN EL 75% PRODUCCIÓ	ES VEN EL 100% PRODUCCIÓ
Unitats venudes	250	375	500
Vendes a 1 euro	250 €	375 €	500 €
Vendes a 2 euros	500 €	750 €	1.000 €
Vendes a 3 euros	750 €	1.125 €	1.500 €
Vendes a 4 euros	1.000 €	1.500 €	2.000 €

Si a aquesta taula d'ingresos per vendes, li restem els costos, tenim aquestes possibilitats de beneficis:

BENEFICIS	ES VEN EL 50% PRODUCCIÓ	ES VEN EL 75% PRODUCCIÓ	ES VEN EL 100% PRODUCCIÓ
Unitats venudes	250	375	500
Vendes a 1 euro	-113,28 €	11,72 €	136,72 €
Vendes a 2 euros	136,72 €	386,72 €	636,72 €
Vendes a 3 euros	386,72 €	761,72 €	1.136,72 €
<b>Vendes a 4 euros</b>	<b>636,72 €</b>	<b>1136,72 €</b>	<b>1.636,72 €</b>

Com no tenim seguretat de quin és l'escenari que ens trobarem, després de veure aquesta taula queda clar que el preu que hem de donar als nostres sabons ha d'estar entre 2 i 5 euros. Ja que ficant el preu a 1 euro ens arrisquem a tindre pèrdues o a guanyar molt poc.

A l'hora de triar preu també hem de tenir en compte que **com més alt és el preu, les possibilitats de vendre són més baixes**, però encara així sembla que la millor opció és ficar un preu de 4 euros, ja que en el pitjor dels escenaris guanyem el mateix que en el millor dels escenaris ficant el preu més baix i aquest preu ens dona la possibilitat de guanyar més si el nostre producte té bona acceptació al mercat.

**Amb aquesta anàlisi podem dir que la nostra activitat és VIABLE si fem un preu de venda entre 2 i 4 euros.**

## ACTIVITAT

Seguint l'esquema que acabem de veure amb la fabricació de sabons artesans, analitzeu la VIABILITAT de l'activitat triada per a la vostra cooperativa, analitzant els costos i els possibles ingressos segons els diferents escenaris de vendes.

## BUSCAR FORMES DE FINANÇAMENT



La nostra activitat d'exemple, la venda de sabons artesans, al ser una activitat de venda de productes, requereix fer una inversió inicial que ens permeti portar a terme la producció, abans de començar a tenir beneficis que vindran de la venda de productes. Necessitem 363,28 euros per poder comprar materials i començar a produir. Quan tinguem les primeres vendes de sabons, recuperarem eixa inversió i podrem tornar els diners. Per aconseguir aquests diners tenim diverses opcions. Podem triar alguna o combinar-les:

- **Capital propi:** És la forma més comuna per a finançar la creació d'un nou negoci. Aquest tipus de finançament és el més recomanable perquè així no estem obligats a pagar interessos ni a haver de retornar els diners. El capital propi està format per aportacions dels socis de la cooperativa. Però pot resultar insuficient per a iniciar l'activitat. Imaginem que la nostra cooperativa de sabons artesans té 10 persones sòcies. Si cadascuna fica 10 euros per a iniciar l'activitat, **la cooperativa tindrà 100 euros** de capital propi.
- **Familiars i amistats:** Si no comptem amb suficient capital propi, una bona alternativa és demanar diners prestats a familiars, els quals és molt probable que accepten si és que són conscients de la nostra capacitat i responsabilitat. L'avantatge d'aquest tipus de finançament, és que en general no estem obligats a pagar interessos, ni estem obligats a haver de retornar els diners tan prompte, la qual cosa ens permet treballar tranquil·lament en la creació del nostre nou negoci, sense estar pressionat per haver de retornar els diners en una data límit.
- **Préstec del centre escolar:** També podem demanar al centre escolar que ens faci un préstec. Encara que és possible que hàgem de tornar els diners en un termini determinat.
- **Bancs i altres entitats financeres:** Una altra forma de finançament per a la creació d'un negoci és sol·licitar diners prestats al banc. Aquest tipus de finançament és més difícil d'accedir, ja que els bancs solen atorgar crèdits només a negocis en marxa i amb determinada experiència en el mercat, i no a negocis que comencen. No obstant això, accedir a un crèdit bancari per a iniciar un nou negoci no és impossible si la idea és atractiva i està confirmada per l'elaboració d'un bon pla de viabilitat.

En el cas de la nostra cooperativa de fabricació de sabons artesans, les persones sòcies decideixen aquestes fonts de finançament:

Font de finançament	Quantitat
Capital propi	100 euros
Familiars i amistats	150 euros
Préstec del centre escolar	120 euros
<b>TOTAL</b>	<b>370 euros</b>



## ACTIVITAT

Quins seran els vostres fons de finançament i amb quines quantitats:

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

Familiars i amistats: \_\_\_\_\_

Centre escolar: \_\_\_\_\_

Banc i altres entitats financeres: \_\_\_\_\_

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

# ELS COMPTES SEMPRE BEN CLARS



# ELABORAR INFORMACIÓ ECONÒMICA



És important dur un control dels ingressos i despeses de l'empresa. Per açò caldrà controlar, amb els seus deguts justificants, tota la informació de vendes o ingressos i despeses. A açò se li sol anomenar **informació comptable**. Aquesta informació es pot fer per escrit en els llibres comptables (es poden trobar a les papereries) o també es pot fer digitalment amb programes que s'anomenen fulls de càlcul (Excel, Calc, Numbers, etc.).

Caldrà portar 2 llibres o fulls de càlcul:

- **Llibre de tresoreria:** Serveix per a anar controlant les entrades i eixides de diners, siga que tinguem els diners en efectiu o en un compte bancari. Si utilitzem els dos haurèm de portar un full per a controlar cadascun. Aquest document ens donarà en cada moment un **SALDO** que ha de coincidir amb els diners que hi ha a la caixa o al compte corrent. En eixos documents portarem un control dels diners que entren (**cobraments**) i els que ixen (**pagaments**). A continuació teniu l'exemple de Llibre de tresoreria de la cooperativa de fabricació de sabons.

DATA	CONCEPTE	COBRAMENTS	PAGAMENTS	SALDO
15/05	SALDO INICIAL			0 €
16/05	Aportacions Capital Social	100 €		100 €
18/05	Compra d'olis essencials		25 €	75 €
20/05	Aportacions familiars i amics	150 €		225 €
20/05	Préstec centre educatiu	120 €		345 €
22/05	Compra sabó base glicerina		250 €	95 €
23/05	Compra motles sabons i palets fusta		13,28 €	81,72 €
23/05	Compra Alcohol isopropílic		22 €	59,72 €
23/05	Compra envasos microones		15 €	44,72 €
15/06	Compra paper Kraft i corda de jute		17 €	27,72 €
18/06	Vendes mercadet escolar	152 €		179,72 €
19/06	Vendes mercadet escolar	80 €		259,72 €
20/06	Devolució préstec centre educatiu		120 €	139,72 €
21/06	Vendes mercadet escolar	100 €		239,72 €
21/06	Devolució aportacions familiars/amics		150 €	89,72 €
22/06	Vendes mercadet escolar	150 €		239,72 €
	<b>TOTALS</b>	<b>852 €</b>	<b>612,28 €</b>	<b>239,72 €</b>

- **Llibre d'Ingressos i despeses:** Al llibre d'ingressos i despeses tindrem un control dels costos i els ingressos que anem obtenint de les vendes. Aquest llibre ens donarà informació de com va el nostre benefici. Com veieu a la taula hem eliminat totes les operacions de finançament i només estan les relacionades amb l'activitat de l'empresa:

DATA	CONCEPTE	INGRESSOS	DESPESES	BENEFICI
18/05	Compra d'olis essencials		25 €	-25 €
22/05	Compra sabó base glicerina		250 €	-275 €
23/05	Compra motles sabons i palets fusta		13,28 €	-288,28 €
23/05	Compra Alcohol isopropílic		22 €	-310,28 €
23/05	Compra envasos microones		15 €	-325,28 €
15/06	Compra paper Kraft i corda de jute		17 €	-342,28 €
18/06	Vendes mercadet escolar	152 €		-190,28 €
19/06	Vendes mercadet escolar	80 €		-110,28 €
21/06	Vendes mercadet escolar	100 €		-10,28 €
22/06	Vendes mercadet escolar	150 €		139,72 €
	<b>TOTALS</b>	<b>852 €</b>	<b>612,28 €</b>	<b>139,72 €</b>

Si els ingressos generats superen les despeses, l'activitat financera de l'empresa marxa bé i el balanç serà positiu. En cas contrari, la xifra serà negativa i caldrà posar en marxa mesures perquè açò canvie en el futur, com augmentar el preu dels productes o produir i vendre més quantitats.

Podeu demanar ajuda al personal docent que done les assignatures d'economia, segur que vos podrà ajudar a portar els comptes. Potser al principi vos resulta complicat, però veure-ho que vos resultarà molt útil per saber com marxa la vostra cooperativa econòmicament.

## ACTIVITAT

Feu els vostres llibres de Tresoreria i d'Ingressos i despeses i apunteu quin és el vostre SALDO.

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



## ELABORAR EL PLA DE TRESORERIA



El **Pla de tresoreria** és un document en el qual es reflecteixen les eixides (pagaments) i entrades (cobraments) de diners, **sobre les operacions que estima realitzar la cooperativa durant un horitzó temporal determinat**.

Serveix com a instrument de **control de la tresoreria** de la cooperativa, informant de la situació de liquiditat del projecte i de les necessitats de finançament a curt termini (en confeccionar-ho es detectarà de forma anticipada si amb els cobraments previstos es podrà fer front als pagaments estimats).

En tot moment cal procurar que a l'empresa no li faltin diners i pugui fer front a totes les seues obligacions de pagament i així evitar situacions desagradables. Mitjançant la confecció del pla de tresoreria es coneix amb antelació les necessitats de diners en moments puntuals, es podrà pensar amb més tranquil·litat com resoldre aquest problema, recorrent a algun tipus de finançament a curt termini com els que s'han vist en aquest document.

RECORDEU que el Pla de tresoreria es fa sempre sobre prediccions de futur, ja que el que va passant en el dia a dia ja es reflecteix al llibre de Tresoreria que hem vist al punt anterior.

CONCEPTE	GENER	FEBRER	MARÇ	...
<b>A. SALDO INICIAL</b>	<b>125 €</b>	<b>240 €</b>	<b>150 €</b>	<b>70 €</b>
Pagos a proveïdors/compres	15 €	150 €	200 €	
Devolució de deutes	20 €	20 €	20 €	
...				
<b>B. TOTAL PAGAMENTS</b>	<b>35€</b>	<b>170 €</b>	<b>220 €</b>	
Vendes previstes de productes	150 €	80 €	60 €	
...				
<b>C. TOTAL COBRAMENTS</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>	

## ACTIVITAT

Feu el Pla de tresoreria de la vostra cooperativa.

---

---

---

---

---

---

---

---

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