



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Embajada de Suiza

Cooperación Suiza en Bolivia



# CURSO VIRTUAL DE EMPRENDIMIENTO

## Guía de trabajo de la Unidad 8

  
swisscontact



*Formación Técnica Profesional*

## *Tema: Plan financiero*

La planificación es el conjunto de actividades que la negocio prepara para desarrollar tareas de forma ordenada y sistemática, considerando todos los recursos como ser económicos, de tiempo y de recursos humanos, los mismos permitirán cumplir todas las actividades, de esta manera podremos saber si nuestra negocio tendrá suficiente dinero o no y nos permitirá tomar decisiones de forma oportuna.

Si usted puede prever lo que sucederá en el futuro, tendrá un mejor control de su dinero. Antes de que inicie su negocio o durante su funcionamiento, la formulación de planes, proyectados a un año, le ayudarán a:

- Estimar cuales pudieran ser sus costos y ventas.
- Determinar las utilidades mensuales que su negocio pudiera obtener.
- Presentar una figura clara del efectivo de su negocio ante cualquier persona natural o jurídica en caso de solicitar préstamo.

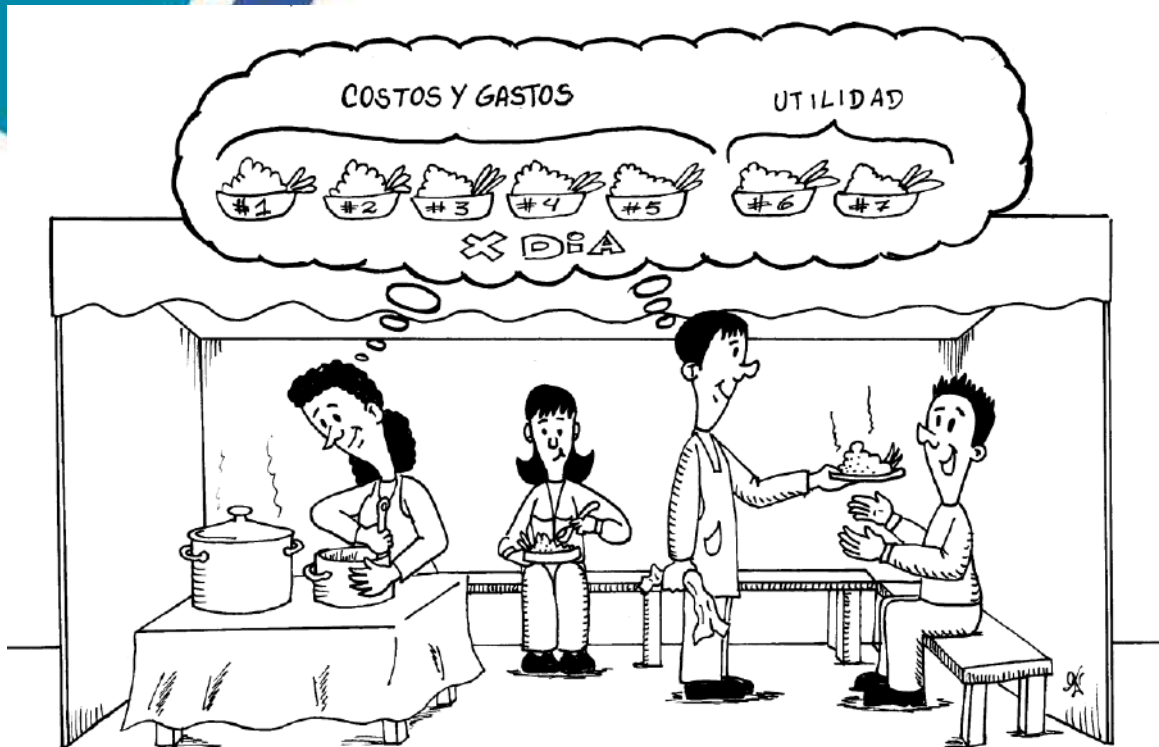
Durante los primeros meses, los negocios que recién se inician, no obtienen utilidades. Tomará algún tiempo antes que las ventas generen ingresos que le permitan al negocio tener ganancias. En este período de tiempo su negocio es particularmente frágil, por ello es muy importante tener una adecuada planificación.

### Plan de ventas y costos

En un plan de ventas y costos debe anotar lo que estima que podrá vender y los gastos que tendrá que afrontar para operar su negocio. Normalmente este Plan se calcula para doce meses, teniendo en cuenta que sus costos deben ser estimados ligeramente superiores a lo que usted cree que ellos serán. Y sus ventas estimadas algo más bajas de lo que en realidad

espera vender. No deberá pensar en cifras demasiado pesimistas, así como tampoco en una posición opuesta.

Para elaborar entonces un plan de ventas deberá considerar, mes a mes las ventas, así como los costos de materias primas e insumos, mano de obra y costos indirectos.



Es muy importante planificar de acuerdo a nuestra capacidad de producción

#### Pasos para realizar el Plan de Ventas y Costos

- Primero debemos llenar el Plan Estacional, debemos saber cuántas unidades de nuestros productos o servicios serán vendidas durante los siguientes meses considerando que, para cada producto o servicio existen épocas altas y bajas en producción y ventas. Sea muy sincero y cauto al realizar las estimaciones de ventas y costos, tome en cuenta los diferentes cambios o conflictos que podrían presentarse.

- Ahora debemos realizar el llenado del Plan de Ventas y Costos
- Para el Plan de Ventas, debemos multiplicar las cantidades del cuadro de estacionalidad por el precio de cada producto.
- Para el Plan de Costos, se multiplica el total costos de producto o servicio por la cantidad del cuadro de estacionalidad.
- Realizar la suma Total de Venta y el Total de Costos verticalmente.
- Finalmente, restar el Total de Ventas menos el Total de Costos, para conocer la Utilidad Bruta.
- La primera parte del Plan de Ventas y Costos, es resultado del total de ingresos por ventas que el negocio tendrá durante cada mes.

Utilice los siguientes formatos, para realizar su Plan de Estacionalidad y su Plan de Ventas y Costos. Para esto se continúa utilizando el ejemplo del: *negocio “DEPORTIVOS PREMIER” de la señora Adelaida Huanca. Esta empresaria conoce muy bien los meses donde tiene mayor demanda de su producto, por ello tiene cantidades diferenciadas casi en todos los meses. Además, usted ya conoce los costos totales de producción y los precios de venta de sus dos productos (deportivos de primera y segunda calidad).*

## Cuadro de Estacionalidad

Detalle Ventas	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene
<b>Prod/Ser. 1:</b> Deportivo Completo 1ra calidad t. "M"	160	160	160	80	40	40	40	40	80	100	160	160
<b>Prod/Ser. 2:</b> Deportivo completo 2da calidad t. "M"	160	120	100	50	60	40	60	40	50	80	160	120

Las siguientes fórmulas le ayudarán a realizar las operaciones para conocer al Plan de Ventas y Costos. Para esto debe conocer:

- Datos de los costos totales de producción y los Precios de Venta de los productos. Para ello observe el **formato de determinación de Precios de Venta**.

#### Determinación de Plan de Ventas proyectados

Precio de Venta (C)  Bs.	<b>x</b>	(Ver Cuadro de Estacionalidad) Ventas Estimadas ( <b>W</b> ) Nº de unidades	<b>=</b>	<b>Venta estimada por cada mes</b>  Bs.
150.-		160 Unid. (Mes Febrero)		<b>24 000.-</b>

Esta operación se deberá hacer por cada mes y para cada uno de los productos/servicios.

#### Determinación de Plan de Costos proyectados

Costo Total Unitario (A)  Bs.	<b>x</b>	(Ver Cuadro de Estacionalidad) Ventas Estimadas ( <b>W</b> ) Nº de unidades	<b>=</b>	<b>Costo estimado por cada mes</b>  Bs
78,10.-		160 Unid. (Mes Febrero)		<b>12 496.-</b>

Esta operación se deberá hacer por cada mes y para cada uno de los productos/servicios.

Determinación de la Utilidad Bruta

<b>TOTAL VENTAS (Y)</b> Bs.	<b>TOTAL COSTOS (Z)</b> Bs.	<b>UTILIDAD BRUTA</b> Bs.
40 000.-	-	23 792.-
	=	16 208.-

Esta operación se deberá hacer por cada mes y para cada uno de los productos/servicios.

## Plan de Ventas y Costos proyectado

Detalle	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>VENTAS ESTIMADAS (W)</b>	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene
<b>Prod/Ser. 1:</b> Deportivo Completo 1ra calidad t. "M"	24000	24000	24000	12000	6000	6000	6000	6000	12000	15000	24000	24000
<b>Prod/Ser. 2:</b> Deportivo completo 2da calidad, t. "M"	16000	12000	10000	5000	6000	4000	6000	4000	5000	8000	16000	12000
Prod/Ser. 3:												
<b>TOTAL VENTAS (Y)</b>	<b>40000</b>	<b>36000</b>	<b>34000</b>	<b>17000</b>	<b>12000</b>	<b>10000</b>	<b>12000</b>	<b>10000</b>	<b>17000</b>	<b>23000</b>	<b>40000</b>	<b>36000</b>
<b>COSTOS ESTIMADOS (X)</b>	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene
<b>Prod/Ser. 1:</b> Deportivo Completo 1ra calidad, t. "M"	12496	12496	12496	6248	3124	3124	3124	3124	6248	7810	12496	12496



<b>Prod/Ser. 2:</b> Deportivo completo 2da calidad, t. "M"	11296	8472	7060	3530	4236	2824	4236	6400	3530	5648	11296	8472
Prod/Ser. 3:												
<b>TOTAL COSTOS (Z)</b>	<b>23792</b>	<b>20968</b>	<b>19556</b>	<b>9778</b>	<b>7360</b>	<b>5948</b>	<b>7360</b>	<b>9524</b>	<b>9778</b>	<b>13458</b>	<b>23792</b>	<b>20968</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>16208</b>	<b>15032</b>	<b>14444</b>	<b>7222</b>	<b>4640</b>	<b>4052</b>	<b>4640</b>	<b>476</b>	<b>7222</b>	<b>9542</b>	<b>16208</b>	<b>15032</b>

## Flujo de caja proyectado

El Plan de Flujo de Caja le ayuda a asegurar que su negocio nunca quede sin efectivo. Emplee un plan de flujo de caja para decidir por adelantado, que cantidad de efectivo ingresará y egresará de su negocio cada mes.

Este flujo de caja nos servirá para ver la disponibilidad de efectivo, es decir, cuándo nuestro negocio tendrá liquidez (Dinero disponible), esto nos ayudará a tomar decisiones de compra, venta, inversiones, pagos, préstamos y otros gastos que puede tener el negocio.

- Tome en cuenta que el **efectivo al principio del mes**, es la primera operación del mes que proviene de su capital inicial.
- Haga los cálculos para el Flujo de Caja en dos partes. Primero determine bien los ingresos y luego los egresos.
- Realice las operaciones matemáticas (sumas y restas) mes por mes de forma vertical, para conocer el Balance Final de Caja en efectivo de cada mes.
- Cuando conozca el Balance Final de Caja en efectivo de cada mes, llévelo al siguiente mes (efectivo al inicio del mes).
- Continúe proyectando su Flujo de Caja para los siguientes meses.

Utilice la siguiente operación para conocer su Balance Final de Caja.

<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>TOTAL EGRESOS</b>		<b>BALANCE FINAL DE</b>
41 000.-	-	22 292.27	=	18 707.73

## Flujo de Caja proyectado

Detalle	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
		Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene
Efectivo al inicio del mes		1000	18707.73	34679.86	68679.86	75526.69	79763.42	83132.35	87369.08	90738.01	97584.84	107255.37	124963.1
Ingresos por ventas		40000	36000	34000	17000	12000	10000	12000	10000	17000	23000	40000	36000
Otros ingresos 1:	1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>1000</b>	<b>41000</b>	<b>54707.73</b>	<b>68679.86</b>	<b>85679.86</b>	<b>87526.69</b>	<b>89763.42</b>	<b>95132.35</b>	<b>97369.08</b>	<b>107738.01</b>	<b>120584.84</b>	<b>147255.37</b>	<b>160963.1</b>
Costos Directos de materiales		19313.6	17049.2	15917	7958.5	5960.6	4828.4	5960.6	4828.4	7958.5	10938.8	19313.6	17049.2
Costos Directos de MO		1568	1568	1568	784	392	392	392	392	784	980	1568	1568
Costos Indirectos		1210.67	1210.67	1210.67	1210.67	1210.67	1210.67	1210.67	1210.67	1210.67	1210.67	1210.67	1210.67

Gastos de inversión		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cuota del préstamo		200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Otros egresos 1:		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>0</b>	<b>22292.27</b>	<b>20027.87</b>	<b>18895.67</b>	<b>10153.17</b>	<b>7763.27</b>	<b>6631.07</b>	<b>7763.27</b>	<b>6631.07</b>	<b>10153.17</b>	<b>13329.47</b>	<b>22292.27</b>	<b>20027.87</b>
<b>BALANCE FINAL DE CAJA</b>	<b>1000</b>	<b>18707.73</b>	<b>34679.86</b>	<b>49784.19</b>	<b>75526.69</b>	<b>79763.42</b>	<b>83132.35</b>	<b>87369.08</b>	<b>90738.01</b>	<b>97584.84</b>	<b>107255.37</b>	<b>124963.1</b>	<b>140935.23</b>