

# Educación Financiera para Miembros de Cooperativas de Trabajadores

## Tema 4: Creando un Negocio Rentable

# Introducción

Este plan de estudios fue creado como parte de un proyecto entre la oficina de empoderamiento financiero del Departamento asuntos del Consumidor de Nueva York y Make the Road Nueva York, con el apoyo de Citi Community Development para integrar herramientas de empoderamiento financiero y capacitación en el proceso de desarrollo de las cooperativas.

Consiste en 5 talleres de 2 horas:

- Tema 1: Principios Básicos de Manejo o Gestión de Dinero y Presupuesto
- Tema 2: Transacciones Financieras Básicas
- Tema 3: Crédito
- **Tema 4: Creando un Negocio Rentable**
- Tema 5: Estados Financieros Básicos

# Ejemplo Presupuesto Inicial

## Nombre de la Compañía Presupuesto Inicial

### Costos de Iniciación

|  |  |
|--|--|
| Compra de Inventario                               |  |
| Renovación   |  |
| Depósitos de Alquiler                              |  |
| Mercadeo y Publicidad                              |  |
| Equipo de Oficina                                  |  |
| Inmobiliario                                       |  |
| Capital de Trabajo                                 |  |
| Equipo Automotor                                   |  |
| Otros Equipos                                      |  |
| Seguros de Iniciación                              |  |
| Gastos Fijos Mensuales x (3-6) meses (recomendado) |  |
| Tarifas Iniciales de Contabilidad y Legales        |  |
| Entrenamiento y Educación                          |  |
| Gastos Iniciales de Venta                          |  |
| Tarifas de Franquicias                             |  |
| Licencias y Permisos                               |  |
| Artículos de Oficina                               |  |

**Total** \$ -

# Preguntas Para Pensar

¿Cómo sabemos si el negocio es rentable?

---

¿Cómo calculamos la ganancia?

---

¿Qué hacemos con las ganancias?

---

¿Cómo se calcula la ganancia de un miembro?

---

¿Qué significa una ganancia para el dueño de la cooperativa?

# Creando un negocio rentable:

## Dos niveles de ganancia

### Nivel 1:

¿El producto/ servicio genera ganancia?

### Nivel 2:

¿El negocio genera ganancia?

## Estado de Ingreso:

**Ingresos** (*Ventas totales de bienes y servicios = unidades x precio*)

- **Costos directos** (*Materiales, embalaje, trabajo, transporte, etc.*)

---

**= Beneficio Bruto [NIVEL 1]**

- **Costos Indirectos** (*Alquiler, servicios públicos, administración, publicidad, etc.*)

---

**= Beneficio/Ganancia o Pérdida Neta [NIVEL 2]**

# Creando un negocio rentable:

## Nivel 1: ¿El producto / servicio genera ganancia?

¿El precio del producto o servicio cubre los costos directos y permite generar una ganancia?

- Costos Directos: (ejemplos)
  - Materiales
  - Embalaje
  - Trabajo
  - Distribución/logística
  - Alquileres

# Creando un negocio rentable:

**Nivel 2: ¿El negocio genera ganancia? ¿Si vendiendo el producto/ servicio genera una ganancia, cuantos productos/servicios usted necesitará vender para cubrir los costos indirectos del negocio?**

**Paso 1:** Primero, determine el total de los costos indirectos por mes...

- Costos indirectos son gastos que un negocio debe hacer regularmente sin importar el volumen de ventas.

Ejemplos:

Personal  
 Gastos administrativos  
 Contabilidad/teneduría de libros  
 Seguro  
 Mercadeo  
 Página de Internet  
 Suscripciones

Viaje  
 Entrenamiento/Certificaciones  
 Alquiler  
 Servicios públicos  
 Mantenimiento  
 Almacenamiento  
 Disposición de la basura (aseo urbano)

# Ejemplo: Costos Indirectos en el Estado de Ingreso

|                          |              |
|--------------------------|--------------|
| <b>Estado de Ingreso</b> | <b>Mes 1</b> |
| <b>GANANCIAS TOTALES</b> | <b>\$ -</b>  |

|                              |             |
|------------------------------|-------------|
| <b>TOTAL GASTOS DIRECTOS</b> | <b>\$ -</b> |
|------------------------------|-------------|

|                        |             |
|------------------------|-------------|
| <b>BENEFICIO BRUTO</b> | <b>\$ -</b> |
|------------------------|-------------|

**COSTOS INDIRECTOS**

|  |             |
|--|-------------|
| Salarios de los Oficiales                |             |
| Salarios de Empleados                    |             |
| Retención de los empleados               |             |
| Beneficios de los Empleados              |             |
| Responsabilidad de Seguros               |             |
| Teléfono                                 |             |
| Mercadeo / Publicidad                    |             |
| Viajes                                   |             |
| Material de Oficina                      |             |
| Tarifas Legales                          |             |
| Tarifas de Contabilidad                  |             |
| Alquiler                                 |             |
| Internet/Costos de la página de Internet |             |
| Servicios Públicos                       |             |
| Amortización                             |             |
| Otros Gastos                             |             |
| <b>TOTAL GASTOS INDIRECTOS</b>           | <b>\$ -</b> |

|                               |             |
|-------------------------------|-------------|
| <b>GANANCIAS / (PERDIDAS)</b> | <b>\$ -</b> |
|-------------------------------|-------------|

# Creando un negocio rentable:

**PASO 2:** Siguiendo, divida el total de los gastos indirectos por mes entre la ganancia por producto/servicio.

|   |                                   |   |   |
|---|-----------------------------------|---|---|
| <b>Análisis del Punto de Equilibrio</b> | Total Gastos Indirectos Mensuales | = | # de productos/ servicios el negocio              |
|   | _____                             |   | debe vender para cubrir gastos indirectos por mes |
|   | —                                 |   |   |
|   | Ganancia por producto/ servicio   |   |   |

**Recuerde!** El negocio está generando ganancias solamente si vende más unidades de las que vende en su punto de equilibrio.

# Relacionado al Presupuesto Personal de la Casa

## Un negocio puede proveer:

- Ingreso complementario
- Reemplazar ingreso

**Cliente:** Mi negocio es rentable.

**Consejero:** ¿El negocio puede cubrir todos sus gastos y pagarle un salario a usted que cubre el valor del tiempo que usted le dedica al negocio?

**Cliente:** Aun no.

**Consejero:** Entonces su negocio no es rentable todavía.

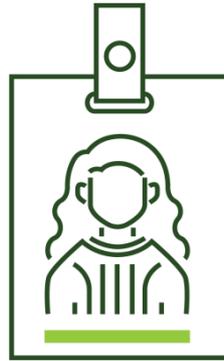
# Cuentas Internas de Capital

**Un archivo llamado cuenta interna de capital es creado para cada miembro para registrar:**

- Cuánto pagó cada miembro por su parte en la cooperativa.
- Cuánto de la ganancia le fue distribuido al miembro.
- Cuánto de la ganancia fue reinvertido en el negocio y reservado para pagar impuestos.

# ¿Qué es la cuenta interna de capital?

## 2da. PARTE



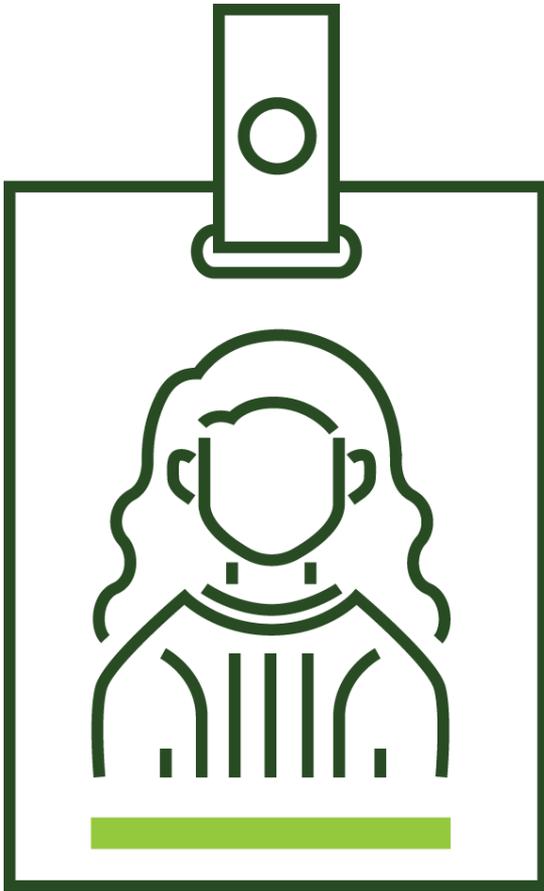
Su tarifa de membresía



Algunas ganancias de la cooperativa



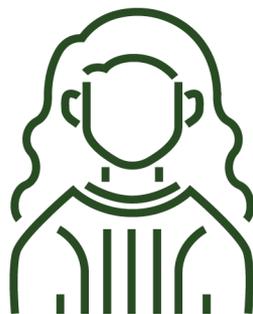
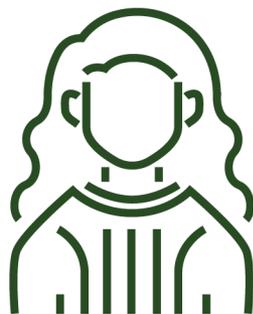
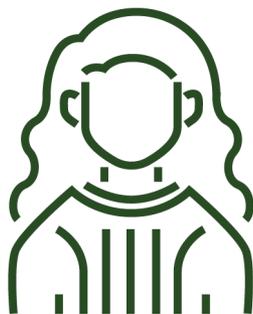
# Acciones de Membresía



- Cuando usted se une a la cooperativa, usted se convierte en miembro al comprar acciones de la cooperativa. Cuando usted se va, se le devuelve esa cantidad. **No** aumenta o disminuye en valor.
- Acciones pueden ser \$5 o \$5,000 dependiendo de la cooperativa.

Cada miembro tiene derecho a un voto en la cooperativa.

# La Acción de Membresía está en su cuenta de capital.



**Acciones de los Miembros:** Todos los miembros tienen solo una acción

# Excelente Noticias: Su coop generó ganancia

## ¿Ahora que?

- ¿Pagar efectivo a sus miembros?
- ¿Mantener (retener) algo de las ganancias para reinvertir en la cooperativa?

# ¿Qué es Ganancia? En este caso, “Ingreso Neto”

**Cientes:**  
**\$75,000**

**Ingreso** ganado a través de consumidores que compran sus bienes o servicios.

**Alquiler:**  
**(1,000)**

**Salarios:**  
**(20,000)**

**Suministros:**  
**(10,000)**



**Gastos/Costos** de producir bienes o servicios para el consumidor.

**Ingreso Neto:**  
**\$43,800**

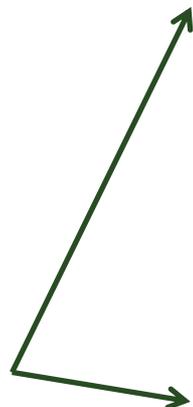
**Ingreso Neto =**  
**Ingreso - Gastos**

# ¿Qué sucede en una compañía tradicional cuando hay ganancia?

**Ganancia=\$300**



**Director General de Apple/Junta**



## **La Compañía APPLE**

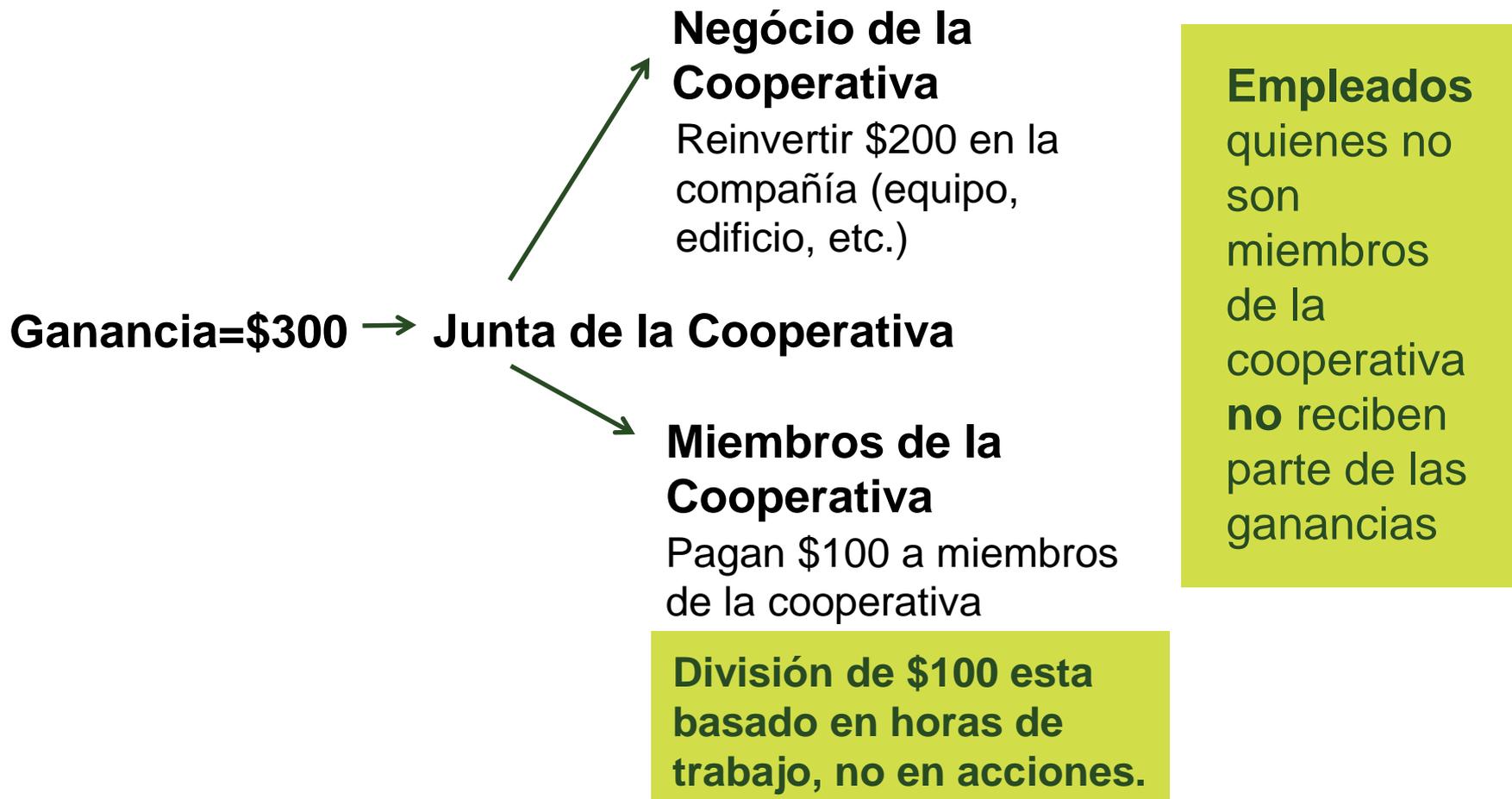
Retiene \$200 en la compañía (puede ser usado para equipo, edificios, etc.)

## **Accionistas de APPLE (tienen acciones de APPLE)**

Pagan \$100 a los accionistas en dividendos si el total de 4 accionistas, cada uno dueño de 1 acción, cada uno recibe \$25

**Empleados de APPLE:**  
no reciben acciones o ganancias, solamente salarios

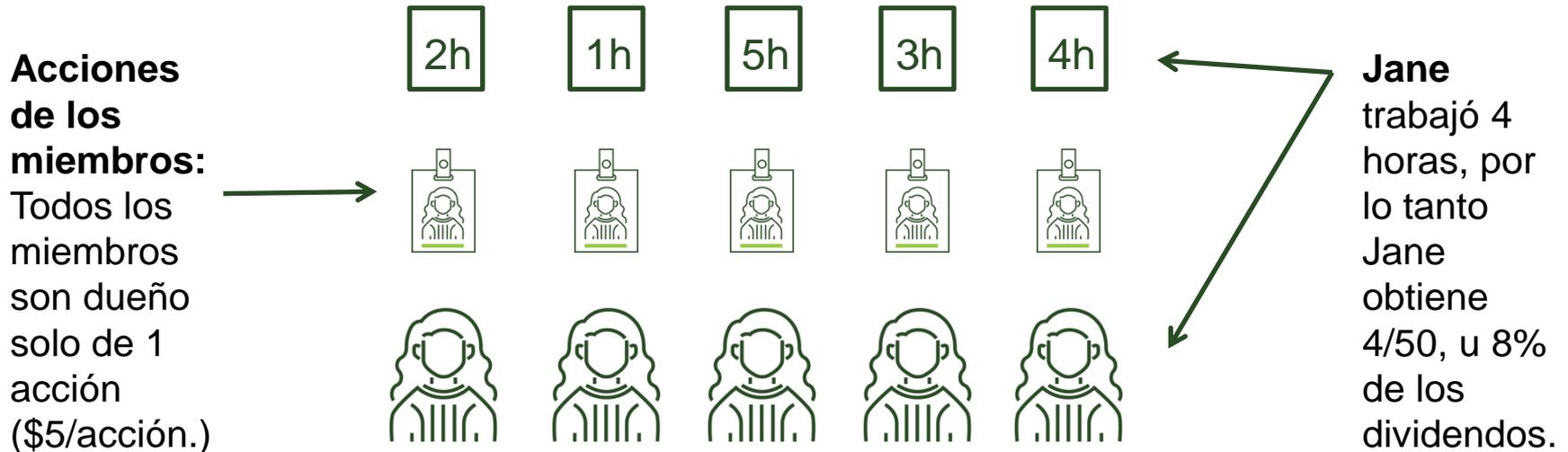
# ¿Qué sucede en una cooperativa cuando hay ganancia?



# ¿Como la Cooperativa Determina Ddividendos?

**División de dividendos: usualmente basados en el número de horas (horas de trabajo) miembros trabajaron en años anteriores.**

Total horas trabajadas por todos los miembros en la cooperativa el año pasado = 50



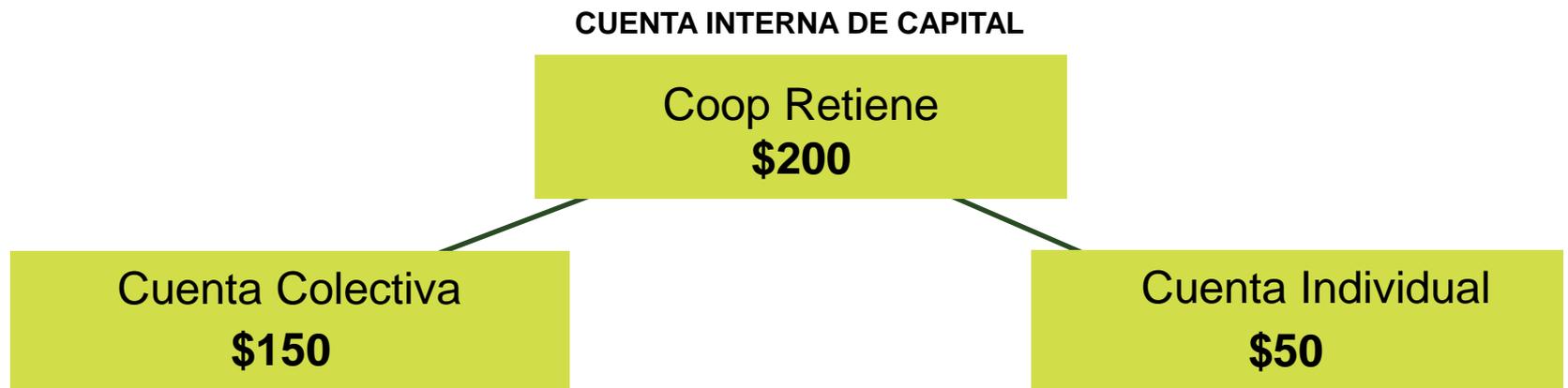
# Primera Decisión:

**¿Cuánto se paga a los miembros y cuánto se mantiene en la cooperativa?**



# Segunda Decisión:

## ¿Cómo se usa el dinero retenido por la cooperativa?



Impuestos Corporativos (15%) = **\$22.50**

**Total en Cuenta Colectiva = \$127.50**



**Jane aun obtiene 8% en dividendo, o \$4 de los \$50.**

# ¿Que recibe Jane realmente?

## Primero determinamos patrocino basado en horas. Jane recibe 8%.

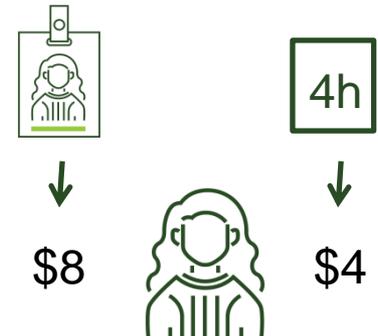
En cooperativas, esta cantidad total (\$150) se llama “dividendo de patrocino.”  
Nota: no todos los dividendos de patrocino son pagados en efectivo a los miembros.

### Patrocino total pagado a los miembros:

\$100 en efectivo + \$ 50 en cuentas internas = \$150 de las ganancias para los miembros (Comenzaron con \$300 de ganancia)

Jane recibe 8% del **total** del dividendo de patrocino  
\$8 en efectivo + \$4 en cuenta interna  
Total = \$12 ( $12/150= 8\%$ )

Jane recibirá \$8 en efectivo y una notificación escrita por la distribución de los \$4.



# Revisión de que hizo la cooperativa con las ganancias

**Junta de la  
Cooperativa**

**Cooperativa**

**Miembros**

**\$300 Ganancia = \$150** +

**\$50** +

**\$100**

\$150 en cuenta  
interna colectiva

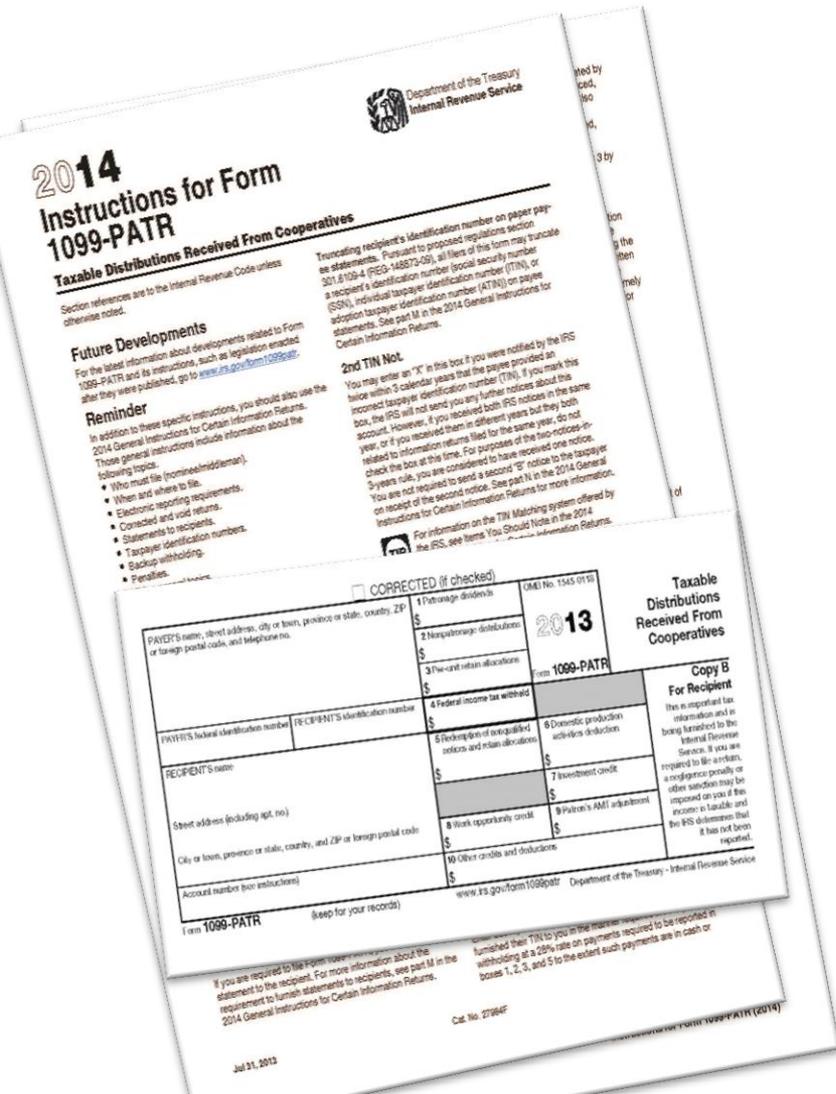
Paga \$50 a  
cuentas  
individuales  
internas

Paga \$100  
en efectivo a  
miembros



Patrocinio de Dividendo

# ¿Qué paga Jane en impuestos?



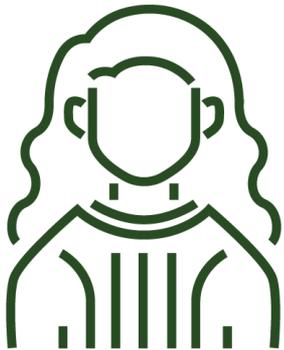
**Miembros pagan impuestos en dividendo de patrocinio – ambos, el efectivo y la notificación escrita.**

Jane paga impuestos en \$12, los \$8 en efectivo y los \$4 en su cuenta interna de capital.

## ¿Por qué este es un buen negocio para la coop y para Jane?

### La Cooperativa

La cooperativa se beneficia porque paga menos en impuestos de lo que un negocio convencional pagaría. Esto significa que el dinero extra ahorrado en impuestos puede ser reinvertido en la coop, posiblemente generando más ganancias. La cooperativa además puede usar los fondos para reinvertirlos en las cuentas internas, lo cual es menos costoso que pedir un préstamo a un banco o inversionista en caso de necesitarlo.



### Jane

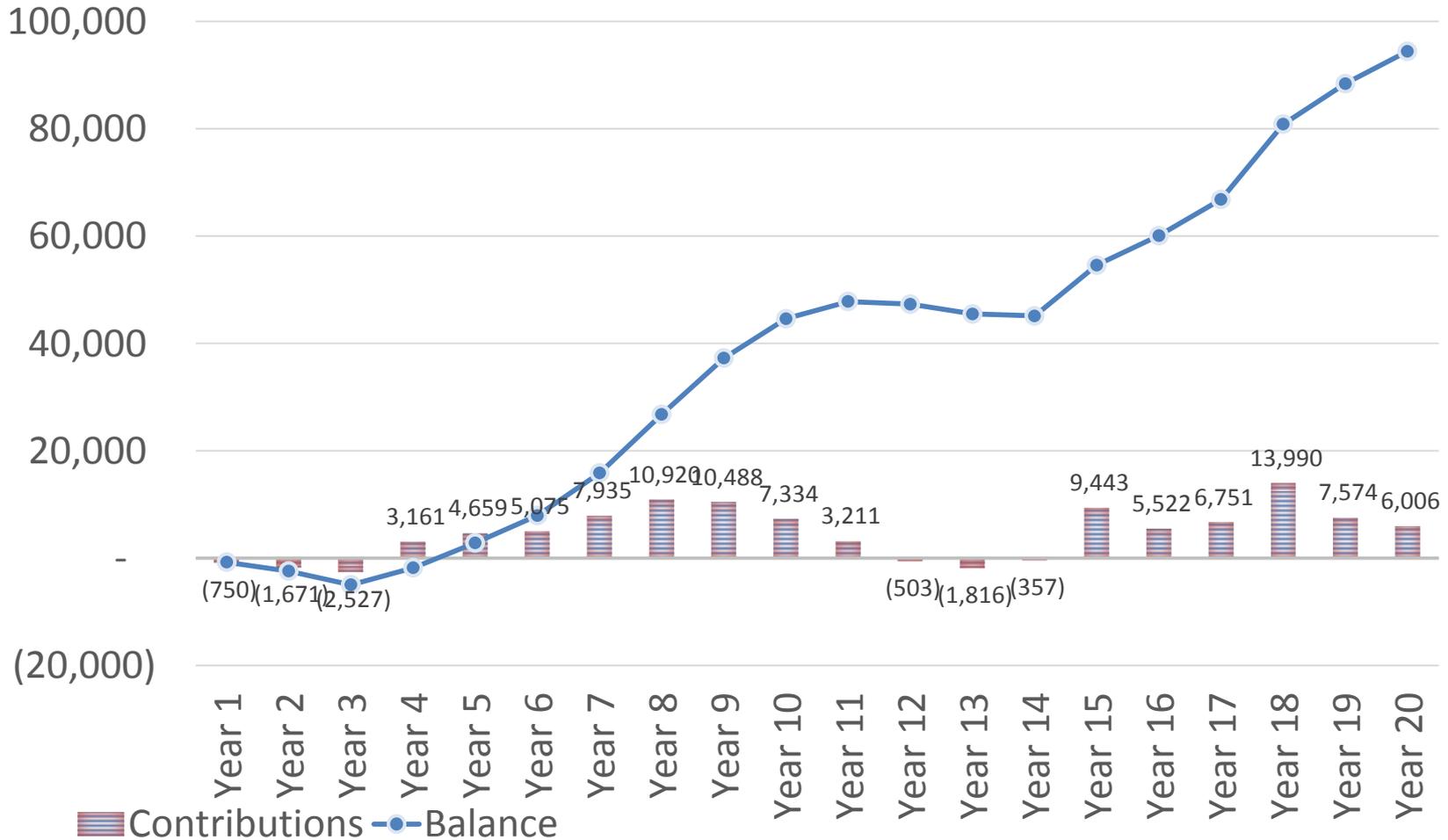
**Si a la cooperativa le va mejor, a Jane le va mejor.**

Invertir en el negocio es importante.

**La cuenta interna de capital de Jane actúa como una cuenta de ahorros o de retiro** (por ejemplo, Roth IRA). Cuando ella retira fondos, ella no paga impuestos en esos retiros. Entonces, en lugar de invertir en la bolsa de valores, Jane está invirtiendo en su propio lugar de trabajo.

**Cuándo recibe Jane un pago?** La cooperativa decide cuando se hacen pagos y balancea las necesidades de la cooperativa con las necesidades de los miembros.

# Balance Cuenta Interna de Capital



# Resumen

- **Rentabilidad tiene dos niveles:** ganancias brutas y ganancias netas.
- **Miembros de una cooperativa pagan por una membresía** en la cooperativa.
- **Ganancias de la cooperativa pueden ser distribuidas a los miembros y/o retenidas** en el negocio.
- **Las acciones de los miembros, ganancias distribuidas y ganancias retenidas son registradas** en una cuenta de capital interna.