



Piensa y reflexiona

El proyecto La Casita de Papel va tomando forma y es el momento de estudiar los aspectos económicos para valorar su viabilidad.

En esta unidad ayudaremos a Severina y a Tomás a estimar los ingresos y los gastos que tendrán, a calcular el precio de venta de sus productos y a determinar el umbral de rentabilidad a partir del cual empezarán a tener beneficios.

Además, será el momento de valorar las inversiones que se van a realizar y de seleccionar la más rentable. Los ratios financieros y económicos nos ayudarán a tomar las mejores decisiones en cuanto al grado de liquidez de la empresa y a su endeudamiento para no poner en riesgo su sostenibilidad.

- a) ¿Qué es la demanda de una empresa?**
- b) ¿Cómo se fijan los precios de los productos que compramos?**
- c) Para que una empresa sea rentable, ¿cómo deben ser sus ingresos respecto a sus gastos?**
- d) ¿Qué diferencia hay entre una financiación y una inversión?**

- a)** La demanda de una empresa es la cantidad de productos o servicios que los clientes están dispuestos a comprar a un determinado precio. Refleja el interés real del mercado por lo que la empresa ofrece.
- b)** Los precios se fijan teniendo en cuenta los costes de producción o compra, los márgenes que necesita la empresa, los precios de la competencia y lo que están dispuestos a pagar los clientes. Es un equilibrio entre coste, mercado y beneficio.
- c)** Para que una empresa sea rentable, sus ingresos deben ser mayores que sus gastos. Solo así puede obtener beneficios y mantenerse en funcionamiento a largo plazo.
- d)** La inversión es el dinero que la empresa destina a comprar bienes o recursos necesarios para funcionar (equipos, mobiliario, stock).



La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio

La financiación es el dinero que se consigue para pagar esas inversiones (préstamos, ahorros propios, ayudas). Una empresa invierte *en algo* y se financia *con algo*.



Actividades

1. Analiza la situación de una empresa que tiene unos ingresos de 8.000€ y unos gastos de 10.000€. ¿Qué podría hacer para mejorar esta situación?

La situación es negativa porque los gastos son superiores a los ingresos, por tanto, está generando pérdidas.

$$8.000€ - 10.000€ = -2.000€$$

La solución radica en intentar subir los ingresos o reducir los gastos. En cuanto a los ingresos, debería de tratar de obtener más ingresos por las ventas, subiendo los precios si el mercado lo permite, atrayendo a más clientes con promociones o estrategias de marketing digital. Otra opción sería buscar subvenciones, aportaciones de capital de los socios o pedir un crédito a una entidad financiera.

En cuanto a la reducción de gastos, podría centrarse en negociar con proveedores para obtener mejores precios, o eliminar gastos innecesarios o reducir costos operativos.

2. Identifica de la siguiente relación de gastos a qué conceptos corresponden:

Gasto	Concepto	Gasto	Concepto
La tasa de recogida de residuos sólidos urbanos	Tributo	Licencia apertura establecimiento	Impuesto
Cartuchos de impresora	Material de oficina	Fra. mantenimiento de las cajas registradoras y TPV	Proveed. servicios
Tarifa fibra y móvil	Suministros	Cuota datafono	Proveedor de servicios



La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio

Fra. compra de productos para la venta	Proveedores	Intereses pagados a bancos por de descuento efectos	Gastos financieros
Importe TC1	Seg. Social	Alquiler del local	Arrendamientos
Minuta abogada, inscripción en el registro mercantil	Servicios externos	Gastos transferencia nóminas	Gastos financieros
Fra. cuña publicitaria	Publicidad	Fra. compra mobiliario	Proveed. serv.
IVA	Impuesto	Folletos publicitarios	Publicidad y promoción
Fra. papel envolver productos	Proveed. serv.	Fra. mensual de paquetería/mensajería	Transporte
Canon anual de agua	Impuestos	Factura de mantenimiento de la página web y las redes sociales	Proveed. servicios

3. A continuación, se presentan varias situaciones o conceptos relacionados con una empresa. Tu tarea es clasificarlos en tres categorías: ingresos, gastos o elementos del patrimonio.

- 1. Venta de productos electrónicos** - Ingresos
- 2. Pago de salarios a empleados** - Gastos
- 3. Cuentas por cobrar a clientes** - Elementos del patrimonio
- 4. Préstamo bancario** - Elementos del patrimonio
- 5. Rentas de un inmueble arrendado** - Ingresos



La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio

6. Compra de material de oficina - Gastos

4. Una frutería del mercado central aplica diferentes márgenes comerciales atendiendo al tipo de producto. De forma que, a la fruta fresca le aplica un margen comercial del 20 % del precio de coste, a las verduras le aplica un margen comercial del 30 % del precio de venta y a las hortalizas con un precio de coste inferior a 1 €, el margen es una cuantía de 0,30 € por producto.

Artículo		Precio de coste	Margen Comercial	Precio de venta
1	Judías verdes	1,80 €/kg	30% Pc	$= 1,80 \times (1,3) = 2,34€$
2	Melocotones	1,20 €/kg	20% Pv	$= 1,20 / (1 - 0,2) = 1,5 €$
3	Habas	0,7 €/kg	0,30€	$= 0,7 + 0,3 = 1€$
4	Guisantes	0,80 €/kg	0,30€	$= 0,80 + 0,3 = 1,1€$
5	Lechuga	0,65 €/unidad	30% Pc	$= 0,65 \times (1,3) = 0,85€$
6	Naranjas	1,30 €/kg	20% Pv	$= 1,30 / (1 - 0,2) = 1,63 €$

5. Indica qué criterio basado en el valor de mercado han utilizado para fijar el precio:

Venta de productos delicatessen en gasolineras: introducción en un nuevo canal

Portabilidad en teléfonos móviles: con ofertas atractivas para conseguir un nuevo cliente



La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio

Lanzamiento de Iphone: nuevo producto

Renovación de póliza de seguros de automóvil: con precios bajos para conseguir un nuevo cliente.

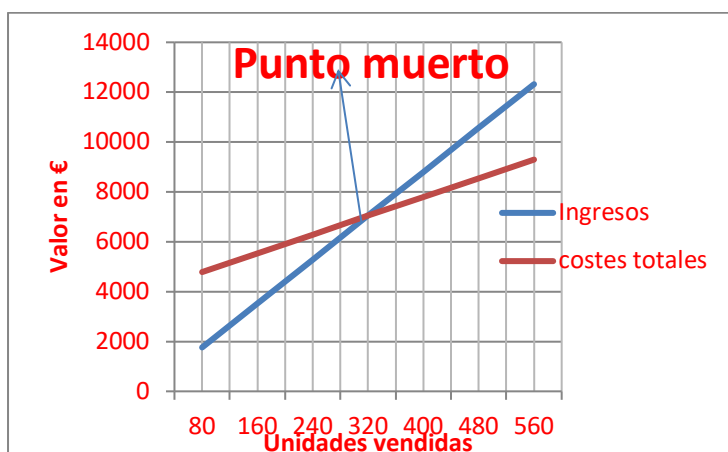
6. Una tienda de juegos de mesa desea conocer cuántas cajas ha de vender para cubrir los costes totales del establecimiento. Teniendo en cuenta que el coste unitario medio por caja asciende a 9,40 €, que el precio medio de venta son 22 € y que los costes fijos suponen un monto de 4 032 €, determina el volumen de unidades que se deben vender para alcanzar el umbral de rentabilidad.

Representa la función de ingresos y de costes totales para estos valores y señala el punto de equilibrio. Ventas: 80, 160, 320, 400, 480 y 560 cajas.

Solución:

$$X_u = \frac{4032}{22 - 9,4} = 320 \text{ unidades}; \quad X_p = \frac{4032}{22 - 9,4} 22 = 7.040€$$

Ingresos = $320 \times 22€ = 7040€$; Costes totales = $4032€ + 320 \times 9,4 = 7040€$





La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio

7. Una autónoma quiere saber a qué precio debe fijar su producto para conseguir vender 1.000 unidades del mismo y cubrir el coste fijo de 10.000€, sabiendo que el coste variable unitario es de 35€/unidad.

Solución:

Aplicamos la fórmula del punto muerto, pero despejamos el precio de venta. Así sería:

$$P = (C_f + C_{Vu} \times Q^*) / Q^* = 45\text{€/unidad.}$$

8. El restaurante La Trattoria está valorando dos proyectos de inversión. El proyecto A implica la compra de 4 motos para el reparto de comida a domicilio. En cambio, el proyecto B supone la adquisición de un nuevo mobiliario para reformar el local. Si la tasa de descuento es del 10% y los flujos de caja son los siguientes, ¿qué inversión debería acometer según el método VAN?

		Proyecto A (en €)	Proyecto B (en €)
Año	Inversión inicial	-10.000	-12.000
	1	5.000	4.000
	2	4.000	6.000
	3	3.000	5.000

- **VAN del Proyecto A:** 105.33 €
- **VAN del Proyecto B:** 350.68 €

Se recomienda elegir el **Proyecto B**, ya que tiene un VAN más alto, indicando que genera mayor valor neto presente.



La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio

9. La librería Ambra presenta las siguientes tablas referida a dos períodos distintos:

Cuentas	Balance		Explotación	Periodo	
	1	2		1	2
Inmovilizado	17000	16000	Ventas	11500	7300
Existencias	2000	3000	Cte. ventas	6000	4300
Clientes	2000	2000	PMA	4	8'37
Tesorería	4500	2000	PMC	2'086	3'287
Proveedores	12000	9000	PMM	6'086	11'657
Capital	10000	11000			
Resultado	5500	3000			

Para efectuar las operaciones debes considerar que los saldos de las cuentas del balance son saldos medios.

Se pide: efectuar un análisis de los dos períodos utilizando como elementos el PMM.

Solución:

$$R_{e1} = \frac{\text{Coste ventas}}{\text{Sdo medio existencias}} = \frac{6000}{2000} = 3; PMA_1 = \frac{12}{3} = 4 \text{ meses}$$

$$R_{c1} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Sdo medio clientes}} = \frac{11500}{2000} = 5'75; PMC_1 = \frac{12}{5'75} = 2'086 \text{ meses}$$

$$PMM_1 = PMA + PMC = 4 + 2'086 = 6'086 \text{ meses}$$

$$R_{e2} = \frac{\text{Coste ventas}}{\text{Sdo medio existencias}} = \frac{4300}{3000} = 1'43; PMA_2 = \frac{12}{1'43} = 8'37 \text{ meses}$$

$$R_{c2} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Sdo medio clientes}} = \frac{7300}{2000} = 3'65; PMC_2 = \frac{12}{3'65} = 3'287 \text{ meses}$$

$$PMM_2 = PMA + PMC = 8'37 + 3'287 = 11'657 \text{ meses}$$



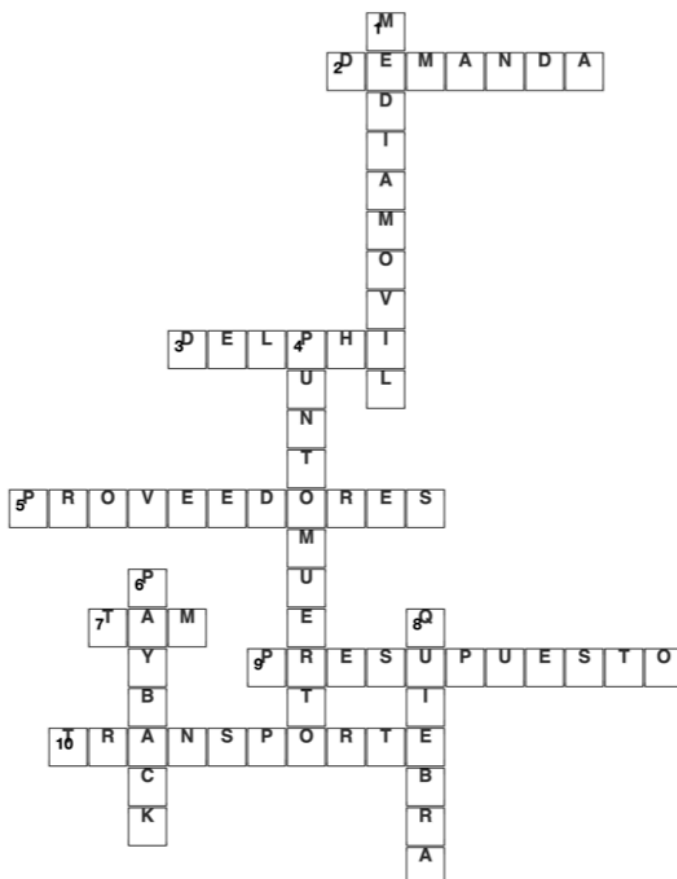
La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio

Si compararnos el PMM1 con el PMM2, se ha duplicado: de 6 meses y dos días ha pasado a 11 meses y 25 días, como consecuencia del incremento del plazo de tiempo que permanece las mercancías en la tienda, de tal forma que PMA1 es de 4 meses y el PMA2 8 meses y 11 días, de aquí se deduce que es menor la rotación de las existencias. Para que el análisis sea más concluyente deberíamos comparar estos valores con los del sector y contrastar si el efecto es igual o nos está afectando en mayor o menor medida a nosotros, y si es así determinar sus causas.



La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio

SÍNTESIS





La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio

Horizontales

2. Cantidad de bienes y servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir
3. Técnica de investigación cualitativa diseñada para obtener consenso entre un grupo de expertos sobre un tema específico.
5. Aquellos que nos abastecen de mercancía o productos para su venta.
7. Tasa anual móvil
9. Documento que refleja las previsiones o estimaciones monetarias de los ingresos y gastos durante un período de tiempo.
10. Pagos efectuados a las empresas de transporte para realizar la entrega o recogida de productos para la venta.

Verticales

1. Técnica de previsión a corto plazo que tiene en consideración las variaciones estacionales.
4. Aquel punto en el que los costes son iguales al beneficio.
6. Tiempo que se tarda en recuperar la inversión inicial.
8. Situación financiera en la que las deudas contraídas por una empresa son superiores al valor de su patrimonio.

En equipo

Elia y Guillermo son dos hermanos que están decididos a aportar su granito de arena para cambiar el mundo. Elia tiene formación en Administración de Empresas y Guillermo trabaja en la panadería de sus padres, quienes tienen pensado jubilarse dentro de unos meses. Aprovechando esta coyuntura, deciden alquilarles el local y seguir el negocio familiar renovando su modelo de negocio. Su apuesta: Panedamia, una panadería artesanal comprometida con la sostenibilidad y



La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio

el impacto ambiental positivo. La propuesta combina tradición con innovación, ofreciendo productos saludables de alta calidad que respeten el medio ambiente. Su producto estrella serán las tartas elaboradas con ingredientes saludables. Gracias a su formación, Elia elabora un detallado plan de empresa para guiarles en la consecución de sus objetivos, siendo el momento de analizar la gestión económica del proyecto.

Según sus estimaciones iniciales, calcularon unos costes anuales de: 1440 € por alquiler del local; 300 € por tributos; 220 € por la póliza de seguro; 1100 € por suministros; 720 € por alquiler de equipos y 380 € a un gestor.

En los costes variables, estiman que el promedio por tarta será de 4,20 € y el precio medio de venta por detalle alrededor de 9,10 €. Al final del año la contabilidad refleja los siguientes valores: caja y bancos, 1100 €; existencias finales, 2300 €; deudas a corto plazo, 3400 €; clientes, 200 €.

Formad equipos de cuatro estudiantes y tened en cuenta las siguientes indicaciones:

- El punto de equilibrio o punto muerto es aquel en el que los ingresos son iguales a los costes.
- Los costes totales están conformados por costes fijos y costes variables.
- Los costes fijos son aquellos que se generan independientemente de si vendemos o no y los costes variables están relacionados con las ventas realizadas.
- Recordad que el umbral de rentabilidad se puede obtener en unidades o en volumen de ventas y la fórmula de cálculo es distinta si es uno u otro.
- No olvidéis diferenciar entre ingresos y beneficios.
- Para realizar un análisis económico-financiero utilizaremos los ratios.
- Recordad que los ratios son índices que obtenemos por la división entre diferentes partidas contables: tesorería, deudas a corto plazo, etc.



La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio

Cuestiones:

- **Obtened el punto de equilibrio para el primer año.**
- **Determinad el beneficio y el número de artículos vendidos si los ingresos que obtuvieron el primer año ascendieron a 12012 €.**
- **Efectuad un análisis de liquidez y solvencia del negocio utilizando para ello los valores que se reflejan en la contabilidad.**
- **Determinad la rentabilidad de las ventas.**
- **Visto que el negocio funciona bien, al año siguiente se asignan un sueldo mensual de 800 € cada uno. ¿Cuál será el número mínimo de ventas para no entrar en pérdidas, suponiendo que se mantienen constantes los demás gastos?**

Solución:

1.º El punto muerto para el primer año:

Costes fijos anuales = 1445 + 300 + 220 + 1100 + 720 + 380 = 4.165€

1.440 € por alquiler local; 300€ por tributos; 220€ por la póliza de seguro; 1.100€ por suministros, comprenden el teléfono, la luz y el agua; 720€ por alquiler equipos, en el se engloban el renting por TPV, vitrinas y mobiliario y 380€ gestoría la gestión de documentación fiscal.

Margen comercial = $P_v - P_c = 9,1 - 4,20 = 4,9$

$X_u = \frac{4.165}{9,1-4,2} = 850 \text{ unidades}$, es el número mínimo de tartas que se han de vender para no entrar en pérdidas, es decir, el umbral de rentabilidad o punto muerto.

2.º Calcular el número de artículos vendidos y el beneficio:

Ingresos totales = $P_v * \text{unidades vendidas}$; $12.012€ = 9,1 * x$;
 $x = 12.012 / 9,1 = 1.320$ tartas

Costes totales = $4.165€ + 4,2€/u * 1.320u = 5.544€$

Beneficio = Ingresos - Costes = $12.012€ - 5.544 = 6.468€$



La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio

3.º El punto muerto para el segundo año:

Costes fijos = 4.165€ + 19.200€ = 23.365€

Incremento por los sueldos de cada uno mensual = 800+800 = 1.600€

Incremento anual por sueldos = 1600*12=19.200€

$X_u = \frac{23.365}{9,1-9,2} = 4.769 \text{ unidades}$, han de vender en el año siguiente para no tener pérdidas.

Test de repaso

1. c)
2. a)
3. b)
4. a)
5. c)
6. a)
7. c)
8. b)
9. c)
10. a)
11. a)
12. c)
13. a)
14. c)
15. b)
16. b)



La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio

Comprueba tu aprendizaje

Realizar previsiones de demanda y de ingresos y gastos

1. Determina la previsión del primer trimestre del año X+1

Año X				
Trimestre	1	2	3	4
Ventas	14.000	17.000	12.000	15.000

	VENTAS		
Periodo	Y _t	M _t ²	M _t ³
1	14.000		
2	17.000	15.500 ⁽¹⁾	
		14.500	14.333'3
3	12.000	⁽²⁾	3
			14.666'6
4	15.000	13.500	6
Previsión 1er Trim.=			14.666'6
Y ₁		13.500	6

$$TAM = (14000 + 17000 + 12000 + 15000) / 4 = 14.500€$$

2. Teniendo en cuenta que el precio de coste es 2.400€, ¿cuál sería el precio de venta de un producto si el margen comercial que se desea obtener es el 10% del precio de venta?

Solución:

$$P_v = P_c / (1 - 10\%) = 2400 / 0'90 = 2666,66€$$



La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio

3. Indica el margen comercial, que nos han aplicado en un producto si el precio de coste es 1.800€ y el precio de venta son 2.880€. ¿Qué porcentaje sería sobre el precio de coste?

Solución:

$$Pv = Pc + \text{margen.}$$

$$\text{Margen en valor absoluto} = 2880 - 1800 = 1.080$$

$$\text{Margen \% sobre precio de coste} = (1.080 / 1800) * 100 = 60\%$$

Identificar las variables y técnicas para efectuar la evaluación y el cálculo de la rentabilidad

4. Para un volumen de producción de 10.000 u. la empresa X tiene unos costes fijos 100.000€. y soporta unos costes variables de 50.000€. Considerando que los ingresos por ventas que ascienden 500.000€.

a) Calcular el umbral de rentabilidad de la empresa, e interpretar el resultado.

$$Cf = 100.000$$

$$Cv \text{ unitario} = 50.000 / 10.000 = 5$$

$$Pv \text{ unitario} = 500.000 / 10.000 = 50$$

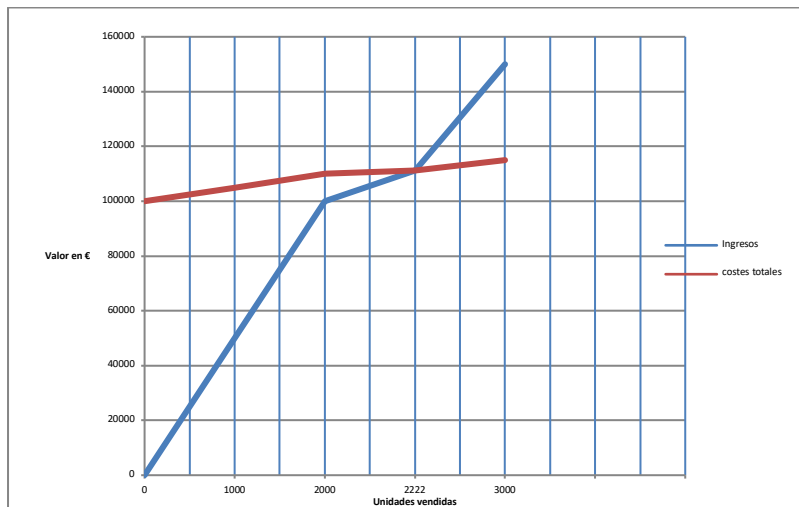
$$Xu = \frac{100.000}{50 - 5} = 2222,22 \text{ unidades}$$

b) Representar gráficamente los siguientes puntos: cero unidades de producción, y el umbral de rentabilidad

$$\text{Beneficio} = 0, \text{ Ingresos} = \text{Costes totales} = Cf + Cv * \text{unidades}$$



La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio



Controlar el flujo de tesorería

5. Calcula cuál será el saldo de caja en marzo, teniendo en cuenta que los cobros y pagos previstos para el mes de febrero son los siguientes.

	INGRESOS	Febrero	Marzo	...	Diciembre
1	Sdo. Inicial de caja al inicio del mes	620	42		
A	Ingresos de explotación				
	Cobros por ventas	900	1700		
	Gastos de explotación				
	Pagos a proveedores	600			
	Suministros	150			
	Gastos financieros				
	Cuota autónoma	430			
	Alquileres				
	Otros gastos pagados				
B	Total Pagos	1180			
C	Saldo de explotación	-480			
	C=(A-B)				
	Otros Ingresos				
	Intereses y dividendos	42			
	Subvenciones				
D	Total otros ingresos	42			
	Otros desembolsos				



La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio

	Pagos acreedores				
	Inversiones en				
E	Total otros pagos				
F	Saldo ajeno a explotación $F=(D-E)$	42			
	IVA Repercutido	240			
	IVA Soportado deducible	380			
G	Pago IVA (Rep- Sop)	-140			
2	Saldo de Tesorería $2=(1)+(C+F+G)$ Pasaría a 1 en la columna del mes siguiente	42			

Comprobar la viabilidad de las inversiones realizadas

6. Determina si es conveniente realizar una inversión para un desembolso inicial de 400.000€, con un coste de oportunidad del 5% y los ingresos netos que figuran en la tabla

Años	1	2	3	4
Ingresos netos	50.000	150.000	200.000	200.000

a) Según el valor actual neto

Años	Ingresos netos	$(1+i)^n$	$1/(1+i)^n$	F_n
1	50.000	$(1+0'05)^1=1'05$	0'9523809	47.619'08
2	150.000	$(1+0'05)^2=1'1025$	0'9070294	136.054'42
3	200.000	$(1+0'05)^3=1'157625$	0'8638375	172.767'52
4	200.000	$(1+0'05)^4=1'215506$	0'8227024	164.540'50

520.981'52€



La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio

$VAN = 520.981'52€ - 400.000 = 120.981$, según este método la inversión es aconsejable realizarla, da un valor positivo

b) Según el criterio del *pay back* (plazo de recuperación), sabiendo que el plazo mínimo

exigido es de 5 años.

Años	Ingresos netos	Acumulados
1	50.000	
2	150.000	50.000+ 150.000=200.000
3	200.000	200.000+ 200.000=400.000
4	200.000	

Según este método, también es conveniente realizar la inversión, Pay-back= 3 años. Recupera la inversión antes de los cinco años previstos

Utilizar las principales ratios económico financieros

7. Calcular el PMM y las ratios de liquidez, endeudamiento y rentabilidad.

Balance	Activo	Pasivo	Explotación	
Mobiliario	1.200		Ventas	940
Existencias	150		Cte. ventas	600
Clientes	320		PMA	3 meses
Bancos	100		PMC	4'08 meses
Caja	110		PMM	7'08 meses
Proveedores		350	Rtb. general	22%



La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio

Deudas L/p	90	Mg. comer.	36'17%
Perd y Gan	340	r_e	0'41
Capital	1.100	r_t	1'514
			1'941
Total	1.880	1.880	r_i

$$R_e = \frac{\text{Coste ventas}}{\text{Sdo medio existencias}} = \frac{600}{150} = 4; PMA = \frac{12}{4} = 3 \text{ meses}$$

$$R_c = \frac{\text{Ventas}}{\text{Sdo medio clientes}} = \frac{940}{320} = 2'93; PMC = \frac{12}{2'93} = 4'08 \text{ meses}$$

$$R_p = \frac{\text{Compras}}{\text{Sdo medio proveedores}} = \frac{750}{350} = 2'14; PMC = \frac{12}{5} = 5'6 \text{ meses}$$

El plazo medio de pago a nuestros proveedores es de 5'6 meses y el de cobro a nuestros clientes es de algo mas de 4 meses. La situación financiera es bastante cómoda cobramos antes que pagamos, ello nos supone unos recursos financieros propios.

$$PMM_{económico} = PMA + PMC = 3 + 4'08 = 7'08 \text{ meses}$$

$$PMM_{financiero} = PMM_{económico} - PM_{pago} = 7'08 - 5'6 = 1'48 \text{ meses}$$

$$r_1 = \frac{\text{tesorería+clientes}}{\text{proveedores}} = \frac{210+320}{350} = 1'514 ;$$

$$r_2 = \frac{\text{tesorería + clientes + existencias}}{\text{proveedores}} = \frac{210 + 320 + 150}{350} = 1'94$$

$r_3 = \frac{\text{tesorería}}{\text{Deudas a corto plazo}} = \frac{210}{350} = 0'6$. Este valor debe estar comprendido entre 0'1 y 0'3 , en este caso nos está indicando que tenemos un exceso de efectivo para hacer frente a las deudas y por tanto tenemos recursos ociosos, el

$$r_4 = \frac{\text{deudas}}{\text{capital propio+recursos}} = \frac{350+90}{1100} = 0'41$$



La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Beneficio}}{\text{capital propio} + \text{reservas} + \text{capital ajeno}} \times 100 = \frac{340}{1100 + 440} \times 100 = 22\%$$

$$\text{Rentabilidad de las ventas} = \frac{340}{940} \times 100 = 36'17\%$$

8. Una empresa llamada "SmartTop S.A.", presenta los siguientes datos financieros para el último trimestre:

- Ventas totales = 300.000€
- Margen comercial = 15%

¿Cuál será el beneficio que ha obtenido?

$$\begin{aligned} \text{Mc} &= \text{Beneficio} / \text{Ventas} \times 100 & 0,15 &= X/300.000 & X &= 0,15 \times \\ 300.000 &= 45.000\text{€} \end{aligned}$$

9. ¿Qué diferencia habría entre la ratio de liquidez y la ratio de disponibilidad, si la empresa no tiene clientes a cobrar ni existencias que vender? Justifica la respuesta.

Ninguna, darían el mismo valor ya que la diferencia entre los dos es que la ratio de liquidez incorpora a los clientes y las existencias, en cambio la ratio de disponibilidad no.



La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio

Reto profesinal

Vamos a seguir trabajando con el reto profesional de La Casita de Papel. Recordemos que se trataba del lanzamiento de una papelería que pretendía ofrecer las siguientes categorías de productos:

- **Material de papelería en general:** material de escritura, cuadernos, carpetas, papel de diferentes tipos y tamaños, etc.
- **Libros de texto y de lectura:** libros de estudio, literatura infantil y juvenil, libros técnicos y especializados, ...
- **Productos para oficina:** material de archivo, papel de fotocopidora y otros suministros básicos para empresas.

Además, quieren añadir una serie de servicios adicionales:

- **Fotocopias e impresiones:** han decidido instalar una fotocopidora multifunción para dar servicio de fotocopias a los centros educativos. Además, ofrecerán el servicio de encuadernación y plastificación.
- **Personalización de artículos.** Este servicio permitirá a la clientela personalizar los productos de papelería.

Durante el transcurso de la Unidad hemos ayudado a Severina y a Tomás a realizar una estimación de ingresos y gastos en su negocio. Es momento de seguir trabajando los aspectos económicos del proyecto.

Para ello, formad grupos de 4 personas.

INVESTIGA

Vamos a comparar la previsión de tesorería de los miembros del grupo para valorar si los ingresos y gastos que habíais estimado en el reto de la página 103 son acertados para el desarrollo del negocio.

Investigad el precio de venta de los productos de papelería descritos en el enunciado. Os servirá para poder fijar los precios de La Casita de Papel.



La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio

Pensad en dos inversiones importantes que podrían llevar a cabo Severina y Tomás. Desarrollad un cuadro de inversión indicando el desembolso inicial de cada proyecto y los Flujos Netos de Caja estimados que podría generar cada inversión en un período de 5 años. Utilizad el Euribor como tasa de actualización.

ELABORA

- 1. Vais a realizar una previsión de tesorería del primer trimestre del año. Podéis seguir la estructura del caso práctico de la página 105.**
- 2. Es el momento de que elijáis un producto o servicio de cada una de las categorías de productos y seleccionéis el método de fijación de precios más idóneo para cada producto. Justificad el método seleccionado y el precio fijado.**
- 3. Resolved a través del método VAN y Pay back el planteamiento de inversión que habéis elaborado. Justificad que inversión elegís en cada método.**

PRESENTA

A través de una presentación, compartid los cuatro apartados elaborados al resto de la clase.

Solución:

INVESTIGA

Planteamiento previo abierto.

ELABORA

- 1. Elaboración propia. Seguir la siguiente estructura, trabajada en la Unidad.**



La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio

	INGRESOS	Enero	Febrero	...	Diciembre
1	Sdo. inicial de caja al inicio del mes	2 100	5 505		
A	Ingresos de explotación				
	Cobros por ventas	4 200	3 800		
	Gastos de explotación				
	Pagos a proveedores	1 800			
	Sueldos y salarios	600			
	Seguridad Social	90			
	Alquileres	530			
	Otros gastos pagados (asociación de comerciantes)	150			
B	Total pagos	3 170			
C	Saldo de explotación C=(A-B)	1 030			
	Otros ingresos				
	Intereses y dividendos	20			
	Subvenciones	450			
D	Total otros ingresos	470			
	Otros desembolsos				
	Pagos acreedores	25			
	Suministros (telf. + luz)	270			
E	Total otros pagos	295			
F	Saldo ajeno a explotación F=(D-E)	175			
	IVA repercutido	800			
	IVA soportado	600			
G	Pago IVA (Rep-Sop)	200			
2	Saldo de tesorería 2=(1)+(C+F+G) Pasa a 1 en la columna del mes siguiente	3 505			



La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio

2. Respuesta propia.

Métodos:

Basados en el coste

Basados en el valor del mercado

Basados en el nivel de competencia

3. Respuesta propia.

Aplicar el método VAN y Payback.