



Pensa i reflexiona

El projecte La Casita de Papel va prenent forma i és el moment d'estudiar els aspectes econòmics per valorar la seva viabilitat.

En aquesta unitat ajudarem Severina i Tomàs a estimar els ingressos i les despeses que tindran, a calcular el preu de venda dels seus productes i a determinar el llindar de rendibilitat a partir del qual començaran a tenir beneficis.

A més, serà el moment de valorar les inversions que es realitzaran i de seleccionar la més rendible. Les ràtios financeres i econòmiques ens ajudaran a prendre les millors decisions quant al grau de liquiditat de l'empresa i al seu endeutament per no posar en risc la seva sostenibilitat.

- a) Què és la demanda d'una empresa?**
- b) Com es fixen els preus dels productes que comprem?**
- c) Perquè una empresa sigui rendible, com han de ser els seus ingressos respecte a les seves despeses?**
- d) Quina diferència hi ha entre un finançament i una inversió?**

a) La demanda d'una empresa és la quantitat de productes o serveis que els clients estan disposats a comprar a un determinat preu. Reflecteix l'interès real del mercat pel que l'empresa ofereix.

b) Els preus es fixen tenint en compte els costos de producció o compra, els marges que necessita l'empresa, els preus de la competència i el que estan disposats a pagar els clients. És un equilibri entre cost, mercat i benefici.

c) Perquè una empresa sigui rendible, els seus ingressos han de ser més grans que les seves despeses. Només així pot obtenir beneficis i mantenir-se en funcionament a llarg termini.

d) La inversió és els diners que l'empresa destina a comprar béns o recursos necessaris per funcionar (equips, mobiliari, estoc).



La gestió econòmica i la tresoreria en el petit comerç

El finançament és els diners que s'aconsegueixen per pagar aquestes inversions (préstecs, estalvis propis, ajudes). Una empresa inverteix *en alguna cosa* i es finança *amb alguna cosa*.



Activitats

1. Analitza la situació duna empresa que té uns ingressos de 8.000€ i unes despeses de 10.000€. Què podria fer per millorar aquesta situació?

La situació és negativa perquè les despeses són superiors als ingressos, per tant, està generant pèrdues.

$$8.000\text{€} - 10.000\text{€} = -2.000\text{€}$$

La solució rau a intentar pujar els ingressos o reduir les despeses. Pel que fa als ingressos, hauria de tractar d'obtenir més ingressos per les vendes, pujant els preus si el mercat ho permet, atraient més clients amb promocions o estratègies de màrqueting digital. Una altra opció seria cercar subvencions, aportacions de capital dels socis o demanar un crèdit a una entitat financera.

Pel que fa a la reducció de despeses, podria centrar-se en negociar amb proveïdors per obtenir millors preus, o eliminar despeses innecessàries o reduir costos operatius.

2. Identifica de la següent relació de despeses a quins conceptes corresponen:

Despesa	Concepte	Despesa	Concepte
La taxa de recollida de residus sòlids urbans	Tribut	Llicència obertura establiment	Impost
Cartutxos d'impressora	Material d'oficina	Fra. manteniment de les caixes registradores i TPV	Proveïu. serveis
Tarifa fibra i mòbil	Subministraments	Quota datàfon	Proveïdor de serveis



La gestió econòmica i la tresoreria en el petit comerç

Fra. compra de productes per a la venda	Proveïdors	Interessos pagats a bancs descompte d'efectes per	Despeses financeres
Import TC1	Seg. Social	Lloguer del local	Arrendaments
Minuta advocada, inscripció al registre mercantil	Serveis externs	Despeses transferència nòmines	Despeses financeres
Fra. falca publicitària	Publicitat	Fra. compra mobiliari	Proveïu. serv.
IVA	Impost	Fullet publicitaris	Publicitat i promoció
Fra. paper embolicar productes	Proveïu. serv.	Fra. mensual de paqueteria/missatgeria	Transport
Cànon anual d'aigua	Impostos	Factura de manteniment de la pàgina web i les xarxes socials	Proveïu. serveis

3. A continuació, es presenten diverses situacions o conceptes relacionats amb una empresa. La teva tasca és classificar-los en tres categories: ingressos, despeses o elements del patrimoni.

- 1. Venda de productes electrònics** - Ingressos
- 2. Pagament de salaris a empleats** - Despeses
- 3. Comptes per cobrar a clients** - Elements del patrimoni
- 4. Préstec bancari** - Elements del patrimoni



La gestió econòmica i la tresoreria en el petit comerç

5. Rendes d'un immoble arrendat - Ingressos

6. Compra de material d'oficina - Despeses

4. Una fruiteria del mercat central aplica diferents marges comercials atenent el tipus de producte. De manera que, a la fruita fresca, li aplica un marge comercial del 20% del preu de cost, a les verdures li aplica un marge comercial del 30% del preu de venda i a les hortalisses amb un preu de cost inferior a 1€, el marge és una quantia de 0,30€ per producte.

Article		Preu de cost	Marge Comercial	Preu de venda
1	Mongetes verdes	1,80 €/kg	30% Pc	$= 1,80 \cdot (1,3) = 2,34€$
2	Préssecs	1,20 €/kg	20% Pv	$= 1,20 / (1 - 0,2) = 1,5 €$
3	Faves	0,7 €/kg	0,30€	$= 0,7 + 0,3 = 1€$
4	Pèsols	0,80 €/kg	0,30€	$= 0,80 + 0,3 = 1,1 €$
5	Enciam	0,65 €/unitat	30% Pc	$= 0,65 \cdot (1,3) = 0,85€$
6	Taronges	1,30 €/kg	20% Pv	$= 1,30 / (1 - 0,2) = 1,63 €$

5. Indica quin criteri basat en el valor de mercat han utilitzat per fixar-ne el preu:

Venda de productes delicatessen a benzineres: introducció en un nou canal

Portabilitat a telèfons mòbils: amb ofertes atractives per aconseguir un nou client

Llançament de Iphone: nou producte



La gestió econòmica i la tresoreria en el petit comerç

Renovació de pòlissa d'assegurances d'automòbil: amb preus baixos per aconseguir un nou client.

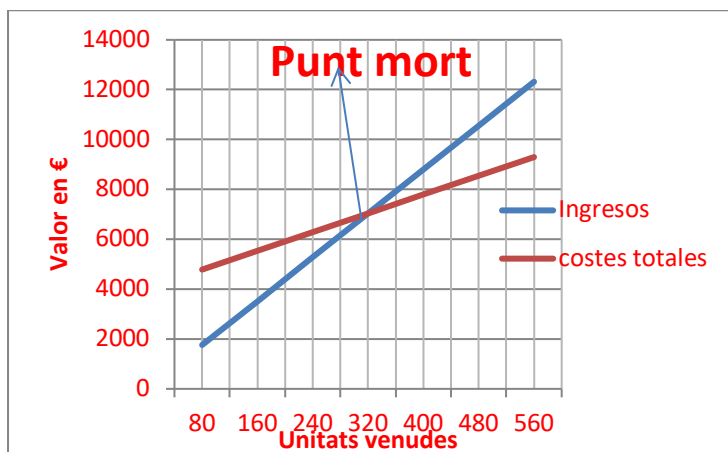
6. Una botiga de jocs de taula vol conèixer quantes caixes ha de vendre per cobrir els costos totals de l'establiment. Tenint en compte que el cost unitari mitjà per caixa és de 9,40 €, que el preu mitjà de venda són 22 € i que els costos fixos suposen una suma de 4 032 €, determina el volum d'unitats que s'han de vendre per assolir el llindar de rendibilitat.

Representa la funció d'ingressos i costos totals per a aquests valors i assenjala el punt d'equilibri. Vendes: 80, 160, 320, 400, 480 i 560 caixes.

Solució:

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

Ingressos = $320 \cdot 22 \text{ €} = 7040 \text{ €}$; Costos totals = $4032 \text{ €} + 320 \cdot 9,4 = 7040 \text{ €}$



7. Una autònoma vol saber a quin preu ha de fixar el seu producte per aconseguir vendre 1.000 unitats i cobrir el cost fix de 10.000€, sabent que el cost variable unitari és de 35€/unitat.



La gestió econòmica i la tresoreria en el petit comerç

Solució:

Apliquem la fórmula del punt mort, però aclarim el preu de venda. Així seria:

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

8 . El restaurant La Trattoria valora dos projectes d'inversió. El projecte A implica la compra de 4 motos per al repartiment de menjar a domicili. En canvi, el projecte B suposa l'adquisició d'un mobiliari nou per reformar el local. Si la taxa de descompte és del 10% i els fluxos de caixa són els següents, quina inversió hauria d'emprendre segons el mètode VAN?

		Projecte A (en €)	Projecte B (en €)
Any	Inversió inicial	-10.000	-12.000
	1	5.000	4.000
	2	4.000	6.000
	3	3.000	5.000

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

Es recomana triar el **Projecte B** , ja que té un VAN més alt, indicant que genera més valor net present.

9. La llibreria Ambra presenta les següents taules referida a dos períodes diferents:

Comptes

Balanç

Explotació



La gestió econòmica i la tresoreria en el petit comerç

	Període 1	Període 2		Període 1	Període 2
Immobilitzat	17000	16000	Vendes	11500	7300
Existències	2000	3000	Cte. vendes	6000	4300
Clients	2000	2000	PMA	4	8'37
Tresoreria	4500	2000	PMC	2'086	3'287
Proveïdors	12000	9000	PMM	6'086	11'657
Capital	10000	11000			
Resultat	5500	3000			

Per efectuar les operacions has de considerar que els saldos dels comptes del balanç són saldos mitjos.

Es demana: efectuar una anàlisi dels dos períodes utilitzant com a elements el PMM.

Solució:

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

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

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

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

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

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

Si comparar-nos el PMM1 amb el PMM2, s'ha duplicat: de 6 mesos i dos dies ha passat a 11 mesos i 25 dies, com a conseqüència de l'increment del termini de temps que roman les mercaderies a la botiga, de manera que PMA1 és de 4 mesos i el PMA2 8 mesos i 11 dies, d'aquí es dedueix que és menor la. Perquè l'anàlisi



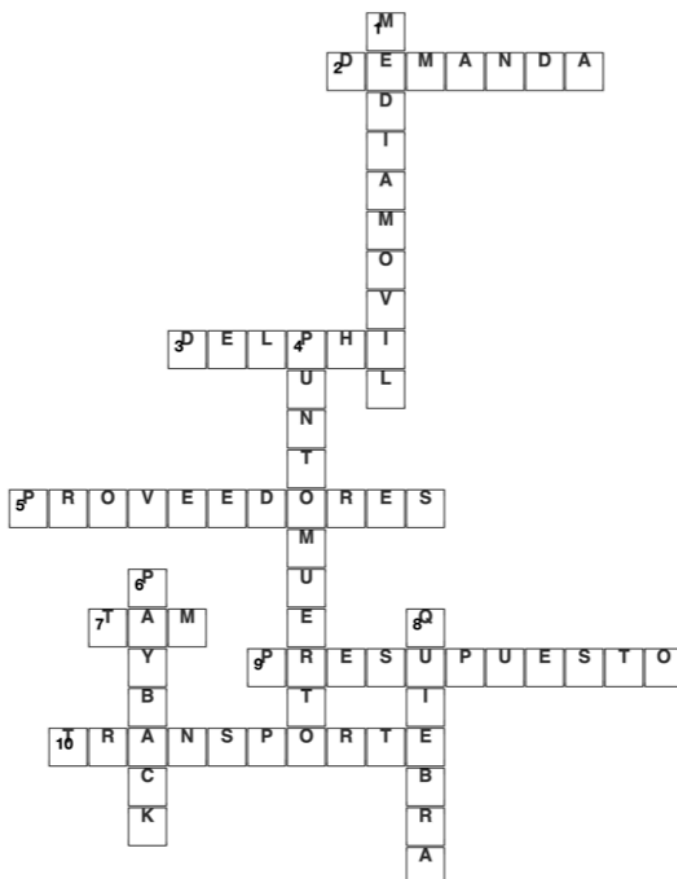
La gestió econòmica i la tresoreria en el petit comerç

sigui més concloent hauríem de comparar aquests valors amb els del sector i contrastar si l'efecte és igual o ens està afectant en menor mesura a nosaltres, i si és així determinar-ne les causes.



La gestió econòmica i la tresoreria en el petit comerç

SÍNTESI





Horitzontals

2. Quantitat de béns i serveis que els consumidors estan disposats a adquirir
3. Tècnica de recerca qualitativa dissenyada per obtenir un consens entre un grup d'experts sobre un tema específic.
5. Aquells que ens proveeixen de mercaderia o productes per a la venda.
7. Taxa anual mòbil
9. Document que reflecteix les previsions o estimacions monetàries dels ingressos i les despeses durant un període de temps.
10. Pagaments efectuats a les empreses de transport per realitzar el lliurament o la recollida de productes per a la venda.

Verticals

1. Tècnica de previsió a curt termini que té en consideració les variacions estacionals.
4. Aquell punt en què els costos són iguals al benefici.
6. Temps que es triga a recuperar la inversió inicial.
8. Situació financera en què els deutes contrets per una empresa són superiors al valor del seu patrimoni.



La gestió econòmica i la tresoreria en el petit comerç

En equip

L'Èlia i el Guillem són dos germans que estan decidits a aportar el seu granet de sorra per canviar el món. L'Èlia té formació en Administració d'Empreses i el Guillem treballa a la fleca dels seus pares, que tenen pensat jubilar-se d'aquí a uns mesos. Aprofitant aquesta conjuntura, decideixen llogar-los el local i seguir el negoci familiar renovant-ne el model de negoci. La seva aposta: Panedamia, un forn artesà compromès amb la sostenibilitat i l'impacte ambiental positiu. La proposta combina tradició amb innovació i ofereix productes saludables d'alta qualitat que respectin el medi ambient. El seu producte estrella seran els pastissos elaborats amb ingredients saludables. Gràcies a la seva formació, l'Èlia elabora un pla d'empresa detallat per guiar-los en la consecució dels seus objectius, i és el moment d'analitzar la gestió econòmica del projecte.

Segons les seves estimacions inicials, van calcular uns costos anuals de: 1.440 € per lloguer del local; 300 € per tributs; 220€ per la pòlissa d'assegurança; 1100€ per subministraments; 720€ per lloguer d'equips i 380€ a un gestor.

En els costos variables, estimen que la mitjana per pastís serà de 4,20 € i el preu mitjà de venda per detall al voltant de 9,10 €. Al final de l'any la comptabilitat reflecteix els valors següents: caixa i bancs, 1100 €; existències finals, 2300 €; deutes a curt termini, 3400 €; clients, 200€.

Formeu equips de quatre estudiants i tingueu en compte les següents indicacions:

- El punt d'equilibri o punt mort és aquell on els ingressos són iguals als costos.
- Els costos totals estan conformatos per costos fixos i costos variables.
- Els costos fixos són aquells que es generen independentment de si venem o no i els costos variables estan relacionats amb les vendes realitzades.



La gestió econòmica i la tresoreria en el petit comerç

- Recordeu que el llindar de rendibilitat es pot obtenir en unitats o en volum de vendes i la fórmula de càlcul és diferent si és un o altre.
- No oblideu diferenciar entre ingressos i beneficis.
- Per fer una anàlisi economicofinancera utilitzarem les ràtios.
- Recordeu que les ràtios són índexs que obtenim per la divisió entre diferents partides comptables: tresoreria, deutes a curt termini, etc.

Qüestions:

- Obtingueu el punt d'equilibri per al primer any.
- Determineu el benefici i el nombre d'articles venuts si els ingressos que van obtenir el primer any van pujar a 12012 €.
- Efectueu una anàlisi de liquiditat i solvència del negoci utilitzant els valors que es reflecteixen en la comptabilitat.
- Determineu la rendibilitat de les vendes.
- Vist que el negoci funciona bé, l'any següent s'assignen un sou mensual de 800€ cadascun. Quin serà el nombre mínim de vendes per no entrar en pèrdues, suposant que es mantenen constants les altres despeses?

Solució:

1r El punt mort per al primer any:

Costos fixos anuals = 1445 + 300 + 220 + 1100 + 720 + 380 = 4.165 €

1.440 € per lloguer local; 300€ per tributs; 220€ per la pòlissa d'assegurança; 1.100€ per subministraments, comprenen el telèfon, la llum i laigua; 720€ per lloguer equips, en què s'engloben el rènting per TPV, vitrines i mobiliari i 380€ gestoria la gestió de documentació fiscal.

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

$X_u = \frac{4.165}{9,1-4,2} = 850 \text{ unitats}$, és el nombre mínim de pastissos que cal vendre per no entrar en pèrdues, és a dir, el llindar de rendibilitat o punt mort.



La gestió econòmica i la tresoreria en el petit comerç

2n Calcular el nombre d'articles venuts i el benefici:

Ingressos totals = $P_v \cdot \text{unitats venudes}$; $12.012\text{€} = 9,1 \cdot x$; $x = 12.012/9,1 = 1.320$ pastissos

Costos totals = $4.165 \text{ €} + 4,2 \text{ €} / u \cdot 1.320u = 5.544 \text{ €}$

Benefici = Ingressos - Costos = $12.012 \text{ €} - 5.544 = 6.468 \text{ €}$

3r El punt mort per al segon any:

Costos fixos = $4.165\text{€} + 19.200\text{€} = 23.365\text{€}$

Increment pels sous de cadascun mensual = $800 + 800 = 1.600\text{€}$

Increment anual per sous = $1600 \cdot 12 = 19.200\text{€}$

$X_u = \frac{23.365}{9,1 - 4,2} = 4.769 \text{ unitatades}$, han de vendre l'any següent per no tenir pèrdues.



La gestió econòmica i la tresoreria en el petit comerç

Test de repàs

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 gestió econòmica i la tresoreria en el petit comerç

Comprova el teu aprenentatge

Realitzar previsions de demanda i ingressos i despeses

1. Determineu la previsió del primer trimestre de l'any X+1

Any X				
Trimestre	1	2	3	4
Vendes	14.000	17.000	12.000	15.0000

	VENDES		
Període	T ₁	M ₁	M ₂
1	14.000		
		15.500	
2	17.000	(1)	
		14.500	14.333'3
3	12.000	(2)	3
			14.666'6
4	15.000	13.500	6
Previsió 1er Trim.=			14.666'6
$\overline{Y}_1$		13.500	6

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

2. Tenint en compte que el preu de cost és 2.400€, quin seria el preu de venda d'un producte si el marge comercial que es vol obtenir és el 10% del preu de venda?

Solució:

$$P_v = P_c / (1 - 10\%) = 2400 / 0.90 = 2666,66 €$$

3. Indica el marge comercial, que ens han aplicat a un producte si el preu de cost és 1.800€ i el preu de venda són 2.880€. Quin percentatge seria sobre el preu de cost?

Solució:



La gestió econòmica i la tresoreria en el petit comerç

$$P_v = P_c + \text{marge.}$$

$$\text{Marge en valor absolut} = 2880 - 1800 = 1.080$$

$$\text{Marge \% sobre preu de cost} = (1.080 / 1800) * 100 = 60\%$$

Identificar les variables i les tècniques per efectuar l'avaluació i el càlcul de la rendibilitat

4. Per a un volum de producció de 10.000 u. l'empresa X té uns costos fixos de 100.000€. i suporta uns costos variables de 50.000 €. Considerant que els ingressos per vendes que pugen 500.000€.

a) Calcular el llindar de rendibilitat de l'empresa i interpretar-ne el resultat.

$$C_f = 100.000$$

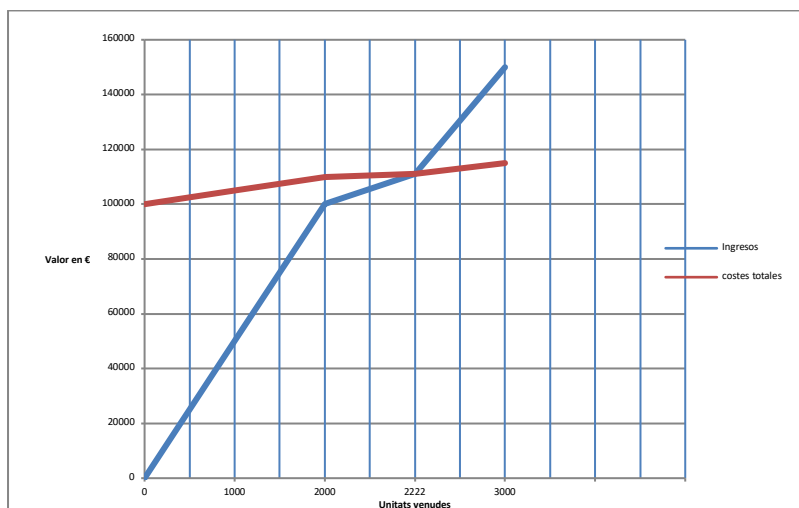
$$C_v \text{ unitari} = 50.000 / 10.000 = 5$$

$$P_v \text{ unitari} = 500.000 / 10.000 = 50$$

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

b) Representar gràficament els punts següents: zero unitats de producció, i el llindar de rendibilitat

$$\text{Benefici} = 0, \text{ Ingressos} = \text{Costos totals} = C_f + C_v * \text{unitats}$$





La gestió econòmica i la tresoreria en el petit comerç

Controlar el flux de tresoreria

5. Calcula quin serà el saldo de caixa al març, tenint en compte que els cobraments i pagaments previstos per al mes de febrer són els següents.

	INGRESSOS	Febrer	Març		Desembr e
1	St. Inicial de caixa a l'inici del mes	620	42		
A	Ingressos d'explotació				
	Cobraments per vendes	900-	1700		
	Despeses d'explotació				
	Pagaments a proveïdors,	600			
	Subministraments	150			
	Despeses financeres				
	Quota autònom	430			
	Lloquers				
	Altres despeses pagades				
B	Total Pagaments	1180			
C	Saldo d'explotació C=(AB)	-480			
	Altres Ingressos				
	Interessos i dividends	42			
	Subvencions				
D	Total altres ingressos	42			
	Altres desemborsament				
	Pagaments creditors				
	Inversions en immobilitzat				
E	Total altres pagaments				
F	Saldo aliè a explotació F=(DE)	42			
	IVA Repercutit	240			
	IVA Suportat deduïble	380			
G	Pagament IVA (Rep-Sop)	-140			



La gestió econòmica i la tresoreria en el petit comerç

2	Saldo de Tresoreria	42			
	2=(1)+(C+F+G)				
	Passaria a 1 a la columna del mes següent				

Comprovar la viabilitat de les inversions realitzades

6. Determina si és convenient fer una inversió per a un desemborsament inicial de 400.000€, amb un cost d'oportunitat del 5% i els ingressos nets que figuren a la taula

Anys	1	2	3	4
Ingressos nets	50.000	150.000	200.000	200.000

a) Segons el valor actual net

Anys	Ingressos nets	$(1+i)^n$	$1/(1+i)^n$	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

€

$VAN = 520.981'52€ - 400.000 = 120.981$, segons aquest mètode la inversió és aconsellable fer-la, dona un valor positiu



La gestió econòmica i la tresoreria en el petit comerç

b) Segons el criteri del *pay back* (termini de recuperació), sabent que el termini mínim

exigit és de 5 anys.

Anys	Ingressos nets	Acumulats
1	50.000	
2	150.000	50.000+ 150.000=200.000
3	200.000	200.000+ 200.000=400.000
4	200.000	

Segons aquest mètode, també és convenient fer la inversió, Pay-back= 3 anys. Recupera la inversió abans dels cinc anys previstos

Utilitzar les principals ràtios economicofinanceres

7. Calcular el PMM i les ràtios de liquiditat, endeutament i rendibilitat.

Balanç	Actiu	Passiu	Explotació	
Mobiliari	1.200		Vendes	940
Existències	150		Cte. vendes	600
Clients	320		PMA	3 mesos
Bancs	100		PMC	4'08 mesos
Caixa	110		PMM	7'08 mesos
Proveïdors		350	Rtb. general	22%
Deutes L/p		90	Mg. menjar.	36'17%



La gestió econòmica i la tresoreria en el petit comerç

Perd i Gananc		340	r_e	0'41
Capital		1.100	r₂	1'514
				1'941
Total	1.880	1.880	r₁	

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

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

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

El termini mitjà de pagament als nostres proveïdors és de 5'6 mesos i el de cobrament als nostres clients és de més de 4 mesos. La situació financera és força còmoda cobrem abans que paguem, això ens suposa uns recursos financers propis.

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

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

$$r_2 = \frac{\text{tesoreria+clientes}}{\text{proveedores}} = \frac{210-320}{350} = 1'514;$$

$$r_3 = \frac{\text{tesoreria + clientes + existencias}}{\text{proveedores}} = \frac{210 + 320 + 150}{350} = 1'94$$

$r_4 = \frac{\text{tesoreria}}{\text{deutes a curt plaça}} = \frac{210}{350} = 0'6$. Aquest valor ha d'estar comprès entre 0'1 i 0'3, en aquest cas ens està indicant que tenim un excés d'efectiu per fer front als deutes i per tant tenim recursos ociosos.

$$r_5 = \frac{\text{deudas}}{\text{capital propio+recursos}} = \frac{350+90}{1100} = 0'41$$

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



La gestió econòmica i la tresoreria en el petit comerç

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

8. Una empresa anomenada "SmartTop SA", presenta les dades financeres següents per a l'últim trimestre:

- Vendes totals = 300.000 €
- Marge comercial = 15%

Quin serà el benefici que ha obtingut?

$$Mc = \text{Benefici} / \text{Vendes} \times 100 \quad 0,15 = X/300.000 \quad X = 0,15 \times 300.000 = 45.000 \text{ €}$$

9. Quina diferència hi hauria entre la ràtio de liquiditat i la ràtio de disponibilitat, si l'empresa no té clients per cobrar ni existències per vendre? Justifica la resposta.

Cap, donarien el mateix valor ja que la diferència entre tots dos és que la ràtio de liquiditat incorpora els clients i les existències, en canvi la ràtio de disponibilitat no.



La gestió econòmica i la tresoreria en el petit comerç

Repte professional

Seguirem treballant amb el repte professional de La Caseta de Paper. Recordem que es tractava del llançament d'una papereria que pretenia oferir les categories de productes següents:

- Material de papereria en general: material d'escriptura, quaderns, carpetes, paper de diferents tipus i mides, etc.
- Llibres de text i de lectura: llibres d'estudi, literatura infantil i juvenil, llibres tècnics i especialitzats, ...
- Productes per a oficina: material d'arxiu, paper de fotocopiadora i altres subministraments bàsics per a empreses.

A més, volen afegir una sèrie de serveis addicionals:

- Fotocòpies i impressions: han decidit instal·lar una fotocopiadora multifunció per donar servei de fotocòpies als centres educatius. A més, oferiran el servei d'enquadernació i plastificació.
- Personalització d'articles. Aquest servei permetrà a la clientela personalitzar els productes de papereria.

Durant el transcurs de la Unitat hem ajudat la Severina i el Tomàs a fer una estimació d'ingressos i despeses en el seu negoci. És moment de continuar treballant els aspectes econòmics del projecte.

Per això, formeu grups de 4 persones.

INVESTIGA

Comparem la previsió de tresoreria dels membres del grup per valorar si els ingressos i despeses que havíeu estimat en el repte de la pàgina 103 són encertats per al desenvolupament del negoci.

Investigueu el preu de venda dels productes de papereria descrits a l'enunciat. Us servirà per poder fixar els preus de La Caseta de Paper.



La gestió econòmica i la tresoreria en el petit comerç

Penseu en dues inversions importants que podrien dur a terme Severina i Tomàs. Desenvolueu un quadre d'inversió indicant el desemborsament inicial de cada projecte i els Fluxos Nets de Caixa estimats que podria generar cada inversió en un període de 5 anys. Utilitzeu l'Euribor com a taxa d'actualització.

ELABORA

- 1. Feu una previsió de tresoreria del primer trimestre de l'any. Podeu seguir l'estructura del cas pràctic de la pàgina 105.**
- 2. És el moment que trieu un producte o servei de cadascuna de les categories de productes i seleccioneu el mètode de fixació de preus més idoni per a cada producte. Justifiqueu el mètode seleccionat i el preu fixat.**
- 3. Resolgueu a través del mètode VAN i Pay back el plantejament d'inversió que heu elaborat. Justifiqueu quina inversió trieu en cada mètode.**

PRESENTA

Mitjançant una presentació, compartiu els quatre apartats elaborats a la resta de la classe.

Solució:

INVESTIGA

Plantejament previ obert.

ELABORA

- 1. Elaboració pròpia. Seguir la següent estructura, treballada a la Unitat.**



La gestió econòmica i la tresoreria en el petit comerç

	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 gestió econòmica i la tresoreria en el petit comerç

2. Resposta pròpia.

Mètodes:

Basats en el cost

Basats en el valor del mercat

Basats en el nivell de competència

3. Resposta pròpia.

Aplicar el mètode VAN i Payback.