

Jornada formativa para emprendedores: **GESTIÓN DE PYMES**

Organiza:



Financian:



Proyecto Red de Antenas Rurales para el empleo, la formación y la
dinamización empresarial

Cariñena, 24 de Junio de 2011
Esther Tejido Bravo

CONTENIDOS

1. Introducción
2. ¿Qué es PyG?
3. ¿Cuál es su estructura?
4. ¿Qué representa?
5. Indicadores: Control de la Cuenta de Resultados
6. Umbral de Rentabilidad

INTRODUCCIÓN


LAS CUENTAS ANUALES; QUE SON

Las cuentas anuales comprenden el **Balance**, la **Cuenta de Pérdidas y Ganancias** y la **Memoria**.

Estos documentos forman una unidad y deben ser redactados con claridad y mostrará la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa, de conformidad con el Código de Comercio, con lo previsto en el Texto Refundido de la Ley de Sociedades y con el Plan General de Contabilidad.

INTRODUCCIÓN

OBJETIVO:

- Balance
 - **Cuenta de Pérdidas y Ganancias**
 - Memoria
 - Cuadro de Tesorería
- Nuestro Objetivo
- 

¿QUÉ ES P y G?

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El objetivo de cualquier empresa es **GANAR DINERO**. El análisis de la Cuenta de Resultados de una empresa permite verificar **cómo genera beneficios y cómo podría mejorarlos**.

¿QUÉ ES P y G?

¿Qué es la la Cuenta de Resultados?

La Cuenta de Resultados recoge el beneficio o pérdida que obtiene la empresa a lo largo de su ejercicio económico (normalmente de un año)

¿Qué partidas intervienen?

- Gastos
- Ingresos

ESTRUCTURA DE P y G

Estructura:

Se trata de un modelo en columna – el del PGC es de cuadro – que, a partir de los ingresos totales, va descontando las diferentes partidas de gastos, hasta llegar al resultado final.

P y G

Modelo:

- **VENTAS DEL AÑO**
- **COSTE DE LAS MERCANCIAS**

- **MARGEN BRUTO**
- **GASTOS CORRIENTES (Suministros, Personal...)**
- **AMORTIZACIONES**

- **BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS**
- **GASTOS FINANCIEROS**

- **BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS**
- **IMPUESTOS**

- **BENEFICIO NETO**

P y G

Ejercicio: Tras su primer año de actividad el señor Juval trata de analizar como va el negocio.

Ha pagado cada mes 600€ en concepto de alquiler más IVA, además, sumando las facturas de Agua, Luz y Teléfono de todo el año, han supuesto 2.100 €.

Tiene contratado un seguro para el local que le cuesta 250 € al año. Su cuota de Autónomos le genera un Gasto mensual de 253 € y de los 5000 € que le ha pagado al Banco por devolver el Préstamo 3.106€ eran intereses.

Se ha dado cuenta de que a su proveedor de la línea CHIQUININ le ha pedido producto por valor de 20.000€ y el nuevo proveedor que conoció en la Feria de Valencia le ha facturado 12.500€.

Sus ventas han ascendido a 56.875€.

P y G

Resolución:

56.875 €

-32.500 €

24.375 € MARGEN BRUTO

-12.586 €

11.789 € BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS

- 3.106 €

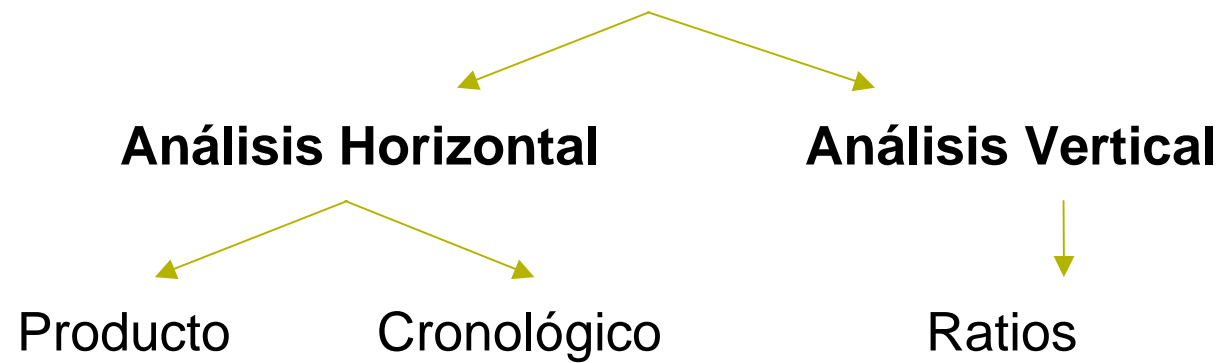
8.683 € BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS

-0 €

8.683 € BENEFICIO NETO

P y G

Análisis de la Cuenta de Resultados:



P y G

Análisis Horizontal:

A. Comparar la cuenta de resultados de los 3 últimos años para conocer como ha evolucionado:

Comparar **cifras de ventas** ¿Cuál es la tendencia? ¿POR QUÉ?

Comparar la **proporción entre ventas y coste** de las ventas ¿Existen incrementos significativos?

Comparar los **Gastos de Estructura**

P y G

Ejercicio:

Imaginemos que el segundo año el Señor Juval hubiera facturado 60.000€, de los que 36.600 los hubiera pagado a proveedores.

El alquiler, la luz y todos los gastos de estructura le han subido un 3%, sin embargo se han reducido los intereses pagados por el préstamo que este año han sido 2.900€.

¿Cual sería Cuenta de Resultados del segundo año del señor Juval y que podría decir de su comparación con la del año anterior?

P y G

Resolución:

60.000€

-36.600 €

23.400 €

MARGEN BRUTO

-12.964 €

10.436 €

BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS

-2.900 €

7.536 €

BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS

-0 €

7.536 €

BENEFICIO NETO

PyG

B. Mostrar la contribución de cada producto a PyG:

Ejemplo:	Producto A	Producto B	Producto C	TOTAL
Ventas	1.000€	9.000€	55000€	65.00€
- Cte Vtas	550€	3.600€	30000€	34.150€
Margen	450€	5.400€	25.000€	30.85€
- Gtos Estruct.				18.000€
B° antes de Int e Imp				12.850€
- Intereses				3.400€
B° antes de imptos.				9.450€
- Impto sdades.				2.360€
B° Neto				7.090€

P y G

- **Ejercicio:**

Mostrar la Cuenta de resultados Separada, del primer año, del Sr. Juval sí, las ventas de la línea CHIQUININ han ascendido a 33.000€ y las del proveedor de Valencia a 23.875€.

PyG

B. Mostrar la contribución de cada producto a PyG:

	Línea CHIC	Línea Valencia	TOTAL
Ventas	33.000 €	23.875 €	56.875 €
- Cte Vtas	20.000 €	12.500 €	32.500 €
Margen	13.000€ (40%)	11.375€ (47%)	24.375 €
- Gtos Estruct.			12.586 €
B° antes de Int e Imp			11.789 €
- Intereses			3.106 €
B° antes de imptos.			8.683 €
- Impto sdades.			0 €
B° Neto			8.683 €

PyG

Análisis Vertical:

A. En caso de que existan **Pérdidas:**



¿En qué nivel de la Cuenta de PyG aparecen?



¿Es sostenible mi actividad?

P y G

Análisis Vertical:

B. En caso de que existan **Ganancias:**

Comprobaremos cómo genera beneficios mi empresa



¿Es rentable para mi la actividad?

P y G

Ejercicio:

José Luis abrió el año pasado su herboristería y ahora está analizando cómo ha ido el año tras alcanzar unas ventas de 60.300€.

Ofrece tres líneas de producto; Dietética, Herbolario y Belleza y emplea un proveedor distinto para cada una de ellas. Al primero, el de dietética le ha comprado en total 8.919€, al de Herbolario 6.656€ y al de Belleza 12.313 €.

A pesar de lo que pensó inicialmente el herbolario ha sido la línea de estrella del negocio, concentrando un 40% de su facturación, mientras Belleza sólo ha alcanzado el 25% de la misma.

Ha pagado en el año, por suministros, un total de 1.900 €, más los 253 € mensuales de su cuota de autónomos y el alquiler de 650 €. El seguro ha supuesto 350 € en el año, la gestoría le cobra 90 € trimestrales y el mantenimiento de extintores, productos de limpieza para el local y otros pequeños gastos le han generado un gasto de 600€ en el año.

De los 5.500 € que le ha pagado al Banco por la devolución del préstamo 1.800€ han sido de intereses.

P y G

Resolución:

	Dietética	Herbolario	Belleza	TOTAL
Ventas	21.105 €	24.120 €	15.075 €	60.30 €
- Cte Vtas	8.919 €	6.656 €	12.313 €	27.887 €
Margen	12.186 €_(57%)	17.464 €_(72%)	2.762 €_(18%)	32.412 €
- Gtos Estruct.				14.046 €
- Amortizaciones				3.700 €
B⁰ antes de Int e Imp				14.667 €
- Intereses				1.800 €
B⁰ antes de imptos.				12.867 €
- Impto				0 €
B⁰ Neto				12.867 €

P y G

Ejercicio:

Calcula la Cuenta de Resultados del segundo año si las ventas de Dietética bajaron 10% respecto al año anterior, Herbolario se quedó en 22.915 € y Belleza en 12.060 €.

Se incrementaron sus gastos de estructura en un 3%, mientras los intereses del préstamo se estabilizaron en 1.200€

¿Haría alguna observación a la nueva situación?

P y G

Resolución:

	Dietética	Herbolario	Belleza	TOTAL
Ventas	18.994€	22.914 €	12.060 €	53.968€
- Cte Vtas	8.027 €	6.323 €	9.850 €	24.200 €
Margen	10.967 €_(57%)	16.590 €_(72%)	2.290 €_(18%)	29.767 €
- Gtos Estruct.				14.467 €
- Amortizaciones				3.700 €
B° antes de Int e Imp				11.600 €
- Intereses				1.200 €
B° antes de imptos.				10.400 €
- Impto sdades.				0 €
B° Neto				10.400 €

UMBRAL DE RENTABILIDAD

UMBRAL DE RENTABILIDAD

Umbral de rentabilidad = Punto Muerto



Muestra la facturación mínima que debe alcanzar una empresa para no incurrir en pérdidas.

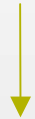
UMBRAL DE RENTABILIDAD

UMBRAL DE RENTABILIDAD

¿Qué analizaremos para conocerlo?



Gastos



Márgenes de beneficio

UMBRAL DE RENTABILIDAD

Tipos de Gastos:

- Gastos **FIJOS**: Los que no dependen del volumen de Ventas
- Gastos **VARIABLES**: Los que si dependen del volumen de Ventas

UMBRAL DE RENTABILIDAD

Ejercicio: Clasifica las siguientes partidas de Gasto para un taller mecánico:

- Alquiler
- Cuota de RETA
- Neumáticos
- Seguro de responsabilidad civil
- Pastillas de Freno
- Factura de la Luz
- Ambientador de regalo para los clientes
- Factura de revisión de extintores

UMBRAL DE RENTABILIDAD



UMBRAL DE RENTABILIDAD

Ejercicio El señor Paco, autónomo de 45 años, va a coger el traspaso de un una papelería.

El alquiler del local le cuesta 700 € más 25 € de comunidad bimensual. Tiene que pagar suministros: 30 € de agua trimestral, 70 € mensuales de teléfono e internet y electricidad 80 € al mes.

En principio necesitará el apoyo de un gestor (su primo) que le cobrará 60€/mes y su mujer, que trabaja en una correduría de seguros, le ha comentado que éste le saldrá por unos 200 € al año.

Todas las semanas por la calle pasa un hombre a limpiar las cristaleras de los escaparates por lo que los comerciantes acordaron abonar 25 € al mes, además de los 10 € mensuales que necesitará para limpiar su local.

El mantenimiento de extintores le supone 10 € anuales y de las alarmas 25 € al trimestre. Al año estima que gastará unos 150 € en gasolina para traerse la mercancía. La asociación de comerciantes del barrio le supone 30 € al semestre.

Contratará a una mujer para que le ayude por las mañanas que le costará 400 € al mes.

UMBRAL DE RENTABILIDAD

Ejercicio:

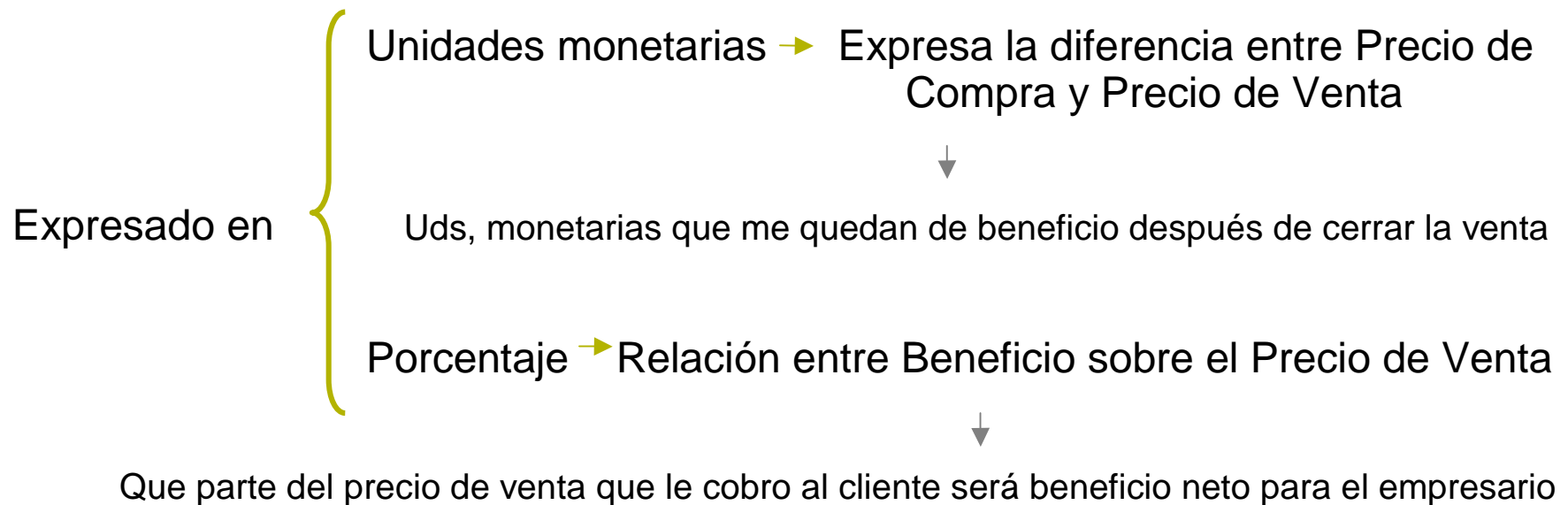
Si sabemos que el señor Paco se ha gastado 80.850 € en mercancía lo que le ha permitido alcanzar una cifra de ventas de 110.000 €, y que financió la puesta en marcha con Recursos Propios.

Plantee la Cuenta de resultados del señor Paco.

UMBRAL DE RENTABILIDAD

MARGEN DE BENEFICIO

El margen bruto o margen comercial de un producto resulta de la relación entre el **precio de venta** y su **precio de compra**.



UMBRAL DE RENTABILIDAD

Ejercicio El señor Paco, venderá en su papelería los siguientes artículos: prensa, revistas, libros, artículos de papelería y artículos de regalo.

Los precios de coste y venta serán:

- Prensa: Le cuesta 0.83 y la vende a 1 €
- Revistas: Le cuesta 2.40 y la vende a 3 €
- Libros: Le cuesta 7.96 y la vende a 9.95 €
- Papelería: Le cuesta 3.13 y la vende a 5 €
- Artículos de regalo: Le cuesta 8.35 y la vende a 15 €

Calcule sus márgenes de beneficio

UMBRAL DE RENTABILIDAD

¿QUE ES?

Representa el volumen mínimo de ventas que debe alcanzar una empresa para no incurrir en pérdidas. Es decir, es el punto en el que el beneficio de la empresa es 0.

¿CÓMO SE CALCULA?

$$\text{Punto Muerto} = \frac{\text{CF}}{1 - \text{Pc/Pv}} = \text{€}$$

Margen

$$\text{Punto Muerto} = \frac{\text{CF}}{(\text{Pv}-\text{Pc})} = \text{Uds.}$$

UMBRAL DE RENTABILIDAD

Ejercicio:

Hallar el punto umbral, expresado en dinero y en cantidad, de una empresa dedicada a la fabricación del producto X si tiene unos costes fijos de 50.000 €, unos ingresos de 90.000 €, y unos costes variables unitarios de 25 €.

El precio de venta unitario es de 50 €

UMBRAL DE RENTABILIDAD

Ejercicio:

La empresa ROJ, S.A., dedicada a la fabricación de perfiles metálicos, vendió 90.000 unidades de producto en los seis meses de actividad del ejercicio económico 2009, con los que ingresó 108.000 €. Los costes fijos de la empresa fueron de 40.000 € y el coste variable unitario de 0.8 €

Calcular el punto muerto o umbral de rentabilidad.

UMBRAL DE RENTABILIDAD

Cuando hay un sólo producto no hay problema



Cuando hay varios productos **¿Como calculamos el Umbral de Rentabilidad del negocio?**



PROMEDIAR EL PESO RELATIVO DE CADA LINEA DE PRODUCTO

UMBRAL DE RENTABILIDAD

EJEMPLO:

Una tienda que vende tres productos A, B y C.

El producto A le cuesta 3 y lo vende a 7, el B le cuesta 2 y lo vende a 5 y el C le cuesta 2 y lo vende a 4.

El A representa el 25% de sus ventas, el B el 45% y el C el 30%

Margen de A: $(7-3)/7 = 57\%$

Margen de B: $(5-2)/5 = 60\%$

Margen de C: $(4-2)/4 = 50\%$

$$\text{MARGEN MEDIO} = 57\% * 25\% + 60\% * 45\% + 50\% * 30\% = 56\%$$

UMBRAL DE RENTABILIDAD

Ejercicio:

Si el Señor Paco estima que la participación en ventas será de los dos primeros un 24 %, de los libros el 16 % , en papelería un 22% y en artículos de regalo el resto.

¿Cuales será su Umbral de Rentabilidad?