



CONTROL DE GESTIÓN



CASO PRÁCTICO:
CHURROS CHURRI

www.blogpacoramos.net

El blog de Paco Ramos | Francisco Ramos Solera

Una historia, CONTROL DE GESTIÓN Y CHURROS CHURRI.

Dicen que con una historia, las explicaciones se retienen y entienden mejor en el hipocampo del cerebro. Aquí va una, su título: CHURROS CHURRI.

Con esta historia intentare desde mi experiencia explicar un proceso, Control de Gestión, desde el principio hasta...(no tiene final o al menos yo no lo conozco).

Empezamos...

Año 2013.

Año 6 después de c (crisis) y año $-x+e$ (e porqué hemos empezado a salir de ella y x porqué nadie sabe cuándo vamos a terminar de empezar).

Manolo, 45 años, desempleado sin paga, casado con Lola, 44 años desempleada sin paga, dos hijos, de 20 y 18 años respectivamente. Su cuñado, 50 años, desempleado sin paga también, vive con Manolo y Lola.

Manolo lleva más de dos años buscando trabajo, y como no lo encuentra decide montar un negocio por su cuenta, "ser emprendedor está de moda", y piensa que tiene lo más importante de todo para montar un negocio "ganar de trabajar" y empieza:

1. Necesita tener muy muy claro que va a poner a la venta. **Producto.**
2. También necesita tener muy claro que nombre "artístico" le va a poner. **Marca.**
3. Tiene que ser un producto que tenga cabida en la mayoría de la población posible, y venderlo en muchos sitios. **Estudio de mercado.**
4. Ver la posibilidad de comprarlo (**comercializadora**) o fabricarlo (**inversión**).
5. ¿Tengo dinero suficiente o lo tengo que pedir? **Financiación.**
6. ¿Quién va a trabajar conmigo?, **estructura fija** y si va a fabricar **mano de obra directa.**
7. ¿Cómo va a distribuir el producto? **Logística.**

Hay muchas incógnitas que hasta que no resuelva las anteriores no puede anotar y sigue:

Estudio de mercado. Empieza a analizar qué productos pueden encajar en las premisas anteriores: venderlo en muchos sitios y a la mayor gente posible, "Bingo", se le ocurre uno, uno que sabe que puede vender en todos los pueblos que están dentro de un radio de 50 kilómetros (para no pasarse de ambicioso, y si luego sale bien ampliamos), y tiene claro que:

- A una sobrina que tiene y a sus amigas que están entre 4 y 10 años les encanta,
- Tiene otros dos sobrinos, con su respectivos amigos, que están entre 11 y 15 años, simplemente les vuelve locos,
- La pandilla del barrio, que están entre 16 y 25 años, se pasan todas las fiestas y ahora (en mis tiempos esto no pasaba) los fines de semana también aunque no sea fiesta y después de no acostarse en toda la noche, desayunándolo por la mañana,

- Mis vecinos, que están entre los 26 y los 35 años, que todos los domingos y días de fiesta lo desayunan.
- El y su mujer, que están entre los 36 años y los 40 (y tantos), que también les gusta mucho y echan de menos la época de los 16 a 25 años, aunque no venga a cuento.
- Su cuñado, que está en el rango de los 40 (y tantos) y los 50, que cada cierto tiempo se empacha y tiene un cólico,
- Y finalmente sus padres y suegros que como se dicen de forma coloquial, se ponen “ciegos”.

Pues gracias al estudio de mercado Manolo ha llegado al producto: “**Churros**”. Ahora necesita darle un nombre, una marca que todo el mundo recuerde y si lo hace bien puede conseguir lo mismo que “pan Bimbo (pan de molde)” y “papel albal (papel de aluminio)”. Manolo ya sabe que los churros ya están inventados, pero a nadie se le ha ocurrido ponerles un nombre. Después de un minucioso estudio los va llamar “**Churros Churri**”. Con el paso del tiempo espera que la genta diga “vamos a tomarnos unos churris”.

A partir de este momento Manolo se pone en marcha:

- Va al registro y “registra” la sociedad **Churros Churri** y la marca **Churri**. En la sociedad incluye a su mujer. **Propietarios**. Esto le cuesta 50 euros, **gastos de constitución** por la sociedad y 500 euros por la Marca.
- Va al banco y abre una cuenta para la sociedad e ingresa 10000 euros que tenían ahorrados él y su mujer. **Capital**.
- Después de mucho pensar, deciden que van a comercializar tres tipos de churros, **catalogo de productos**: uno **tradicional**: el churri churro (el churro de toda la vida), otro como **especialidad**: la churri porra, otro **con valor añadido**: el churri churro con chocolate, y como buen negocio de churros la categoría de **diversificación**: chocolate, café y patatas fritas.
- Continúan: Deciden que tanto el producto tradicional, la categoría de especialidad y la de valor añadido van a ser fabricados. Los productos en la categoría de diversificación van a ser comprados listos para vender.
- La maquinaria para fabricar los churros cuesta 2500 euros, la maquinaria para almacenar el chocolate y el café 1000 euros. **Inversión**. En el precio de compra de la maquinaria se incluye un curso intensivo de utilización para tres personas. Deciden ir Manolo, Lola y el hijo mayor que luego se encargara de explicárselo al pequeño.
- **Renting o Leasing**. Necesitan un camión-almacén con el que llevar todo lo anterior más el producto comprado para ir de pueblo en pueblo. Su cuñado, que vive con ellos, tiene uno que compro hace años pero que solo utiliza para darse vueltas por el pueblo. Como favor decide cederles el camión en las siguientes condiciones:
 - Un tasador amigo suyo pone le valor actual del camión: 15000 euros.
 - Deciden dividir el importe en cuatro (años): 3750 y le restan los 750 euros para quedarse en 3000 euros, que será lo que Manolo y Lola tendrán que pagar a su cuñado cada año.

- A los 3000 euros el cuñado les suma otros 200 euros de intereses (un 7% sobre los 3000) ya que no va a poder utilizar el camión durante este tiempo.
 - Al final del cuarto año cuando Manolo y Lola hayan pagado 12000 euros por el camión más 800 euros de intereses, el cuñado les da dos opciones: le pagan los 3000 euros que se restaron al principio (para llegar a los 15000) y se quedan con el camión en propiedad o simplemente le devuelven el camión y negocio finalizado.
 - Deciden firmar el contrato como **renting** ya que es más fácil de contabilizar y suena más moderno.
- **Gasto de personal:** Manolo para poder cotizar y como co-fundador del negocio, con su mujer, decide darse de alta y ponerse un sueldo mensual de 3000 euros. Su mujer que lo ayudara los fines de semana y se encargara durante la semana de ir de pueblo en pueblo haciendo publicidad del negocio, se da también de alta con un sueldo de 1000 euros al mes. Como buen padre que es y viendo el problema que tienen sus hijos, los cuales con los estudios terminados no encuentran trabajo cerca de casa (Manolo siempre pensó que si buscasen un poco más lejos a lo mejor tenían más suerte*), los pone a trabajar en el negocio con 1000 euros al mes para cada uno. Solo le queda un asunto por resolver, quién va a conducir el camión, ya que ninguno de ellos tiene carnet. Contratan al cuñado con un sueldo mensual de 1000 euros por conducir el camión. Para evitar problemas y que nadie tenga dudas de cuál es su función dentro del negocio Manolo decide que (**organigrama**):
 - El será el **gerente** del negocio, y el **comprador** de las materias primas para realizar los churros. Cuando haya acumulación de ventas, a vender.
 - Su mujer será la responsable **comercial** en el punto de venta, responsable de dar a conocer el negocio por los pueblos, **publicidad**, y reportara directamente al Gerente (aunque todos sabemos que al final será al revés). Al igual que Manolo cuando exista acumulación de ventas, a vender.
 - El hijo mayor que es un negociador nato, se encargara de las **compras** directas, chocolate, café y patatas. Como no tiene mucho manejo con la máquina de hacer churros, solo se encargara de vender. También reportara directamente al gerente.
 - El hijo pequeño será el encargado de hacer los churros. **Mano de obra directa**. Llevara la **contabilidad** de la empresa. Reportara directamente al gerente.
 - El cuñado se encargara de la **logística**, irá a recoger las materias primas, los productos comprados y desplazara el negocio al punto de venta.
 - Compran materia prima por valor de 5000 euros y el resto de productos por valor de 2000 euros. **Existencias** o más finamente **stocks**.

- El banco les comunica que están en números rojos por valor de 1050 euros y que por ello les va a cobrar 25 euros por cada día que pase. Ahora mismo $1050 + 25 = 1075$ euros. **Tesorería.**
- Manolo llama a su padre y le pide prestado 5000 euros y le promete que se lo devolverá en un año. Además de los 5000 euros y le dará 100 euros de intereses al final del año. Su padre que quiere mucho a su hijo le deja los euros. **Acreedores y financiación.**

La empresa está lista para comenzar a funcionar y ahora será el momento de ver como transcurre el negocio, como se puede analizar, los problemas con los que se pueden encontrar y la manera a través del CG de solucionarlos. Dejo una foto "contable" del punto inicial de la empresa justo antes de empezar:

BALANCE

		ACTIVO	PASIVO
<i>Capital</i>	Lo que han puesto al principio		10.000
<i>Marcas</i>	Marca "churri"	500	
<i>Maquinaria</i>	Maquinas	3.500	
<i>Materias Primas (Stock)</i>	Materia Primas para hacer churros	5.000	
<i>Otras existencias</i>	Otros productos (chocolate, café y patatas)	2.000	
<i>Acreedores</i>	Préstamo del padre de Manolo		5.000

CUENTA DE RESULTADOS

		GASTOS	INGRESOS
	<i>Beneficio (positivo) o Perdida (negativo):</i>	(75)	
<i>Gastos de constitución</i>	Registrar la empresa	50	
<i>Comisiones bancarias</i>	Lo que nos cobra el banco por los números rojos	25	

	ACTIVO	PASIVO
Tesorería (saldo en el banco):	3.925	
Entrada en el banco por lo que han puesto	10.000	
Salida del banco por pagar la marca "churri"		500
Salida del banco por pagar el registro de la empresa		50
Salida del banco para pagar las maquinas		3.500
Salida del banco para pagar las materias primas		5.000
Salida del banco para pagar otros productos		2.000
Salida del banco por números rojos		25
Entrada en el banco por el préstamo del padre	5.000	
TOTAL COLUMNA ACTIVO + GASTOS + TESORERÍA :	26.075	
TOTAL COLUMNA PASIVO + INGRESOS + TESORERÍA :		26.075

**Suerte es aquello que te puede pasar si estás preparado para que te pase.*

Continuara...