



Se deberá subir al aula un **único fichero en formato pdf**. El nombre del fichero con la solución debe ser de la siguiente forma: Apellidos_Nombre. **TIEMPO: 1,5 Hora**

1 Franquicia 100 arepitas (CVB y toma de decisiones) (4 puntos)

Nuestra empresa franquiciada del sector de restauración presenta los siguientes datos relacionados con su actividad:

100 arepitas . Datos y previsiones basado en nuestros históricos	
<i>Actividad e ingresos promedio</i>	
Número de ticket diario:	300 Ticket
Valor del ticket medio:	6,0 €/ticket
Facturación anual:	648.000 €
Nivel de actividad normal al año:	345 Ticket

Relacionado con esta actividad se presentan la siguiente relación de costes con sus anotaciones o explicaciones correspondientes.

<i>Costes e inversión asociados a la actividad</i>	
La franquicia impone los precios de la carta y le debemos comprar toda la mercancía al precio fijado. Así la franquicia impone el coste variable de materia prima sobre ingresos del:	35%
Por otro lado la franquicia establece en concepto de royalties o regalías un 7% sobre las ventas.	7%
<i>Otros datos - Inversión requerida por la franquicia -</i>	
Acondicionamiento del local, equipamiento y canon de entrada:	140.000 €
<i>Otros costes anuales estimados de carácter fijo</i>	
Costes salariales	259.200 €
Alquiler anual local con terraza (120 m ² +80 m ²)	24.000 €
Asesoramiento, suministros (agua, luz,..) y otros	25.000 €
<i>Campaña publicitaria.</i>	
Coste de la campaña publicitaria:	20.000 €

Se pide

- Cálculo del coste de subactividad en caso de que se diera
- Calcular el punto muerto en ticket al año
- Se quiere afrontar una campaña publicitaria por valor de **20.000 €**. ¿En cuanto debería incrementarse el número de tickets para cubrir el coste de esta campaña?

2 Elección de proveedor de productos de limpieza (3 pts)

Hemos solicitado diversos presupuestos para el abastecimiento de químicos y productos de limpieza para nuestro hotel. En este caso el IGIC implica un mayor importe del coste de compras o adquisición. Las ofertas recibidas son las siguientes:

Oferta 1: Proveedor Atilano Hostelería					
Descripción	Cantidad	Pvp (sin IGIC)	Importe	IGIC	Dto
Detergentes Multiusos	300 ud	5,0 €/ud	1.500 €	3,00%	15,00%
Limpiezas de Baños	200 ud	9,0 €/ud	1.800 €	6,50%	10,00%
Amoniacaes	100 ud	9,0 €/ud	900 €	8,00%	5,00%
			4.200 €		
Condiciones comerciales y financieras:					
Dto. Pron.Pago	5,00%				
Dto. Com.Volu	10,00%				
Costes asociados					
Transportes y aduanas (con IGIC incluid	300,0 €				
Los costes asociados se reparten en funcion del nº de unidades					
Oferta 2: Proveedor Hnos Glez					
Descripción	Cantidad	Precio	Total		
Detergentes Multiusos	300 ud	4,00 €/ud	1.200,0 €		
Limpiezas de Baños	200 ud	8,00 €/ud	1.600,0 €		
Amoniacaes	100 ud	6,00 €/ud	600,0 €		
Total oferta con todo incluido (impuestos y transporte)			3.400 €		

Se pide...

1. Comparar los costes unitarios de cada producto según oferta.
2. Seleccionar la mejor propuesta (proveedor) y justificar su elección.

3 Vino Joven LIFO (3 ptos)

Como sumiller del Hotel Mar ***** queremos conocer el resultado y los márgenes obtenidos por nuestros vinos jóvenes y que, debido a las características propias del producto, es decir rápida pérdida de cualidades por el paso del tiempo (caducidad), el criterio de gestión de almacén y por tanto de valoración es el LIFO o UEPS.

Los movimientos registrados en el periodo son los siguientes, especial atención a las fechas de los movimientos de almacén.

Se pide

Valorar las existencias finales y estimar el margen bruto total, y margen sobre el coste así como sobre ventas.

Movimientos de inventarios del periodo

Fecha	Concepto	Cantidad	Precio Unit.
01-ene	Exist.Iniciales	500 Bot	10,00 €/Bot
Entradas o Compras			
05-feb	Compras	300 Bot	15,00 €/Bot
07-ago	Compras	300 Bot	10,00 €/Bot
Ventas (a Pvp según TPV)			
02-abr	Ventas	400 Bot	25,00 €/Bot
15-jun	Ventas	150 Bot	30,00 €/Bot

Solución 100 arepitas (4 ptos)

A. Cálculo del coste de subactividad	
Nivel de subactividad	13,0%
Coste de subactividad:	40.200 €
B. Pto muerto anual en ticket	
Ingresos	6,0 €/ticket
Coste variable: 35%	2,10 €/ticket
Margen de contribución:	3,9 €/ticket
a. % Marg. Contrib./ Ingresos:	65,0%
b. Costes fijos anuales:	308.200 €
c. Royalties de la franquicia sobre ventas:	7,0%
Pto Muerto anual del franquiciado b/(a-c):	531.379,3 € 88.563 Ticket
Comprobación	
Total Ingresos	531.379,3 €
% Mar. Contr.:	65,0% 345.396,6 €
Royaltie:	7,0% 37.196,6 €
- Costes Fijos:	308.200 €
Resultado del periodo	0,0 €
C. Campaña publicitaria	
Inversión en la campaña:	20.000 €
Marg. Contribuc. Unitario:	3,9 €/ticket
Nº de tick necesarios para cubrir la inversión:	5.128,2 Ticket 30.769,2 €

Solución elección de proveedor de productos de limpieza (3 ptos)

Oferta 1			
1. Coste de compra			
Datos generales			
	Detergentes Multiusos	Limpiezas de Baños	Amoniacaes
Cantidad	300 ud	200 ud	100 ud
Importe Bruto	1.500,0 €	1.800,0 €	900,0 €
IVA-IGIC	3,00%	6,50%	8,00%
Descuentos			
1.- Lineal	15,00%	10,00%	5,00%
	1.275,00 €	1.620,00 €	855,00 €
2.- Comer	127,50 €	162,00 €	85,50 €
10,00%	1.147,5 €	1.458,0 €	769,5 €
3.- Financ	57,38 €	72,90 €	38,48 €
5,00%	1.090,1 €	1.385,1 €	731,0 €
IVA-IGIC de la operación			
Base impos	1.090,1 €	1.385,1 €	731,0 €
Tipo aplica	3,0%	6,5%	8,0%
IGIC Soport	32,7 €	90,0 €	58,5 €
Subtota	1.122,8 €	1.475,1 €	789,5 €
2. Costes Asociados (Suplidos)			
Transportes y aduanas (con IGIC incluido)			
300,0 €	50%	33%	17%
	150,0 €	100,0 €	50,0 €
Coste total y unitario			
	1.272,8 €	1.575,1 €	839,5 €
	4,24 €/ud	7,88 €/ud	8,40 €/ud
	Importe final:		3.687,5 €
Oferta 2	4,00 €/ud	8,00 €/ud	6,00 €/ud
	Total		3.400 €
Mejor oferta HnoS González			

Solución Vino Joven LIFO (3 pts)

Solución Vino Joven						
Ficha de Inventario - LIFO						
Fecha	Concepto	Valor		Inventario		
		Cantidad	Importe	Cantidad	Pre. Unit	Importe
01-ene	Exist. Iniciales	500 Bot	5.000 €	500 Bot	10,00 €/Bot	5.000 €
05-feb	Compras	300 Bot	4.500 €	500 Bot	10,00 €/Bot	5.000 €
				300 Bot	15,00 €/Bot	4.500 €
02-abr	Ventas	300 Bot	4.500 €	400 Bot	10,00 €/Bot	4.000 €
		100 Bot	1.000 €			
15-jun	Ventas	150 Bot	1.500 €	250 Bot	10,00 €/Bot	2.500 €
07-ago	Compras	300 Bot	3.000 €	250 Bot	10,00 €/Bot	2.500 €
				300 Bot	10,00 €/Bot	3.000 €
Inventario Final o Exis. Finales					550 Bot	5.500 €

Análisis Resultados	
Ingresos Netos	14.500 €
Ventas al Coste (El + Compr - Ex. Fin)	<u>7.000 €</u>
= Margen Bruto:	7.500 €
Margen sobre el coste	107,1%
Margen sobre ventas o ingreso	51,7%