

TIC TAC.⁽¹⁾

“Ana, no sé si nos hemos equivocado al lanzarnos con esta aventura empresarial” – comentaba Carmen Álvarez a su hermana y socia – “ya tuvimos un susto a principios de mes, casi se nos quedó la cuenta del banco a cero tras pagar los salarios. Aprovechando que tenemos que hacer la liquidación de IVA trimestral y calcular el Impuesto de Sociedades, deberíamos echar unos numeritos para situarnos y preparar nuestros siguientes pasos”.

Era enero de 2011 y hacía tan solo tres meses que las hermanas Álvarez habían dejado sus respectivos trabajos y abierto una pequeña tienda de ropa infantil en el centro de la ciudad de Huelva. Así habían comenzado sus vidas como empresarias. Había que cerrar el trimestre y Ana y Carmen estaban ansiosas por conocer los resultados. Además querían saber si se debían tomar una serie de medidas como solicitar algún préstamo, negociar plazos más largos con proveedores o reducir la mensualidad que cobraban ellas.

ANTECEDENTES.

En el verano de 2010, Ana y Carmen, una vez más, comentaban la dificultad que suponía encontrar la ropa que deseaban para sus hijos a unos precios asequibles. A pesar de existir una gran oferta de ropa infantil, la mayoría era muy sport, de colores

⁽¹⁾ Caso de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, España. Preparado por la Profesora Rocío López Pérez del Instituto Internacional San Telmo, para su uso en clase, y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada de una situación determinada.

Copyright © Junio 2011 Instituto Internacional San Telmo, España.

No está permitida la reproducción, total o parcial, de este documento, ni su archivo y/o transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro o por medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro o por otros medios, sin la autorización expresa y escrita del Instituto Internacional San Telmo.

muy oscuros o con diseños muy modernos que no encajaban con el estilo alegre y más clásico que estaban buscando.

Ante esta dificultad, optaron por comprar la ropa a través de clubs privados en Internet. Estos portales eran detallistas de determinadas marcas comerciales de ropa a través de los cuales se podían conseguir descuentos de hasta el 70% respecto a una tienda normal, durante un plazo muy corto de tiempo, tres días normalmente. Pero, además de tener unos plazos de entrega muy amplios y la incertidumbre de si las tallas escogidas serían las adecuadas, la oferta era muy limitada y, en la mayoría de las ocasiones, las tallas que buscaban no estaban disponibles.

La familia iba creciendo, contando con el resto de hermanas y primos, ya eran más de 20 niños menores de 6 años que necesitaban ropa. Sabiendo que su estilo y gusto tendrían éxito, al menos en su entorno conocido (familia, amigos y compañeros de colegio de sus hijos), Ana y Carmen decidieron invertir casi todos sus ahorros, 60.000 euros cada una, en crear su propia empresa, Tic Tac S.L. Empezarían comprando directamente a fabricantes y vendiendo a consumidores finales, sin intermediarios.

Querían que Tic Tac, su tienda, fuese sinónimo de creatividad y diseño en cuanto a moda infantil y complementos para el bebé, con una amplia variedad de productos que permitiese cubrir los momentos de juego, las tardes de paseo, al despertar y al acostarse. En definitiva, que acompañase a los niños en su crecimiento.

APERTURA DE LA PRIMERA TIENDA

Con esta idea de negocio, el 2 de Octubre de 2010 abrieron su primera tienda tradicional, en el centro de la ciudad. En los primeros tres meses tras su apertura, Tic Tac parecía que gustaba. Habían logrado tener la tienda prácticamente llena de clientes todos los días. Habían ingresado 164.014,35 euros de ventas a clientes, entre contado y tarjeta. El cobro con tarjeta suponía una comisión del banco del 4% del importe de la venta, pero consideraban que era un servicio que debían dar a sus clientes.

Además, a finales de año, algunos clientes de confianza tenían compras pendientes de pago, por un importe total de 16.221,21 euros.

Sin embargo, el trabajo diario no había permitido “echar números” y Ana y Carmen no sabían cuánto era su beneficio: ¿Ganaban dinero? Y, lo más urgente: ¿cuánto tendrían que pagar a Hacienda el 31 de enero en concepto de IVA? ¿Y más adelante cuánto sería el Impuesto de Sociedades?

Empezaron a recopilar papeles y datos de las operaciones del trimestre. La información que obtuvieron fue la siguiente:

A los fabricantes habían pagado 184.667 euros y a 31 de diciembre quedaban por pagar 110.380 euros. De esta cantidad habían entregado pagarés con vencimiento en enero de 2011 por 52.327 euros.

Por política no devolvían el dinero si se producía una devolución de una venta; entregaban un vale por el importe íntegro a canjear en nuevas ventas en el plazo de seis meses. A 31 de diciembre solo habían emitido dos vales, el primero de 120 euros con vencimiento en abril de 2011 y el segundo de 58 euros con vencimiento en junio de 2011.

El 2 de enero habían hecho un recuento de los artículos que tenían en el almacén y expuestos en tienda. La relación de las existencias, y su valoración a precio de coste, sumaban aproximadamente unos 116.000 euros.

El local para la tienda y el almacén era alquilado, con una cuota de 1.800 euros más IVA al mes. Además tuvieron que pagar una fianza de 3.600 euros, correspondiente a dos meses de alquiler. Este precio incluía los gastos de luz, agua y basuras del local. El plazo de alquiler estaba fijado en principio en 5 años, pero era prorrogable a 10 años según contrato. Para acondicionarlo tuvieron que realizar una pequeña reforma en la que la propiedad del local estuvo de acuerdo, siempre y cuando se hiciese cargo Tic Tac. La inversión que tuvieron que hacer para que el local fuese adecuado supuso 26.853,45 euros + IVA.

Se había negociado con la empresa que realizó la reforma entregar, al término de las obras, tres pagarés por importes iguales con vencimientos a 45, 90 y 135 días, es decir, habían entregado 3 pagarés de 10.562,35 euros cada uno con vencimientos 02/11/2010, 02/12/2010 y 02/01/2011.

Parte del mobiliario del escaparate, los mostradores, las vitrinas, los armarios, etc. lo compraron a través de un contrato de leasing a dos años, al 7% de interés anual, lo que les suponía una cuota mensual de 808,31 euros. En el Anexo 1 se detalla el cuadro de desglose de cuotas. Estimaban que, al menos en 5 años, no necesitarían cambiar ni los muebles ni la decoración de la tienda.

El resto de mobiliario lo habían adquirido a través de Internet a una firma americana, por un precio total de compra de 2.650 dólares, pagando el 70% en el momento de la compra y el resto aplazado 60 días, hasta estar convencidas de la correcta recepción del los muebles. Este importe incluía el traslado a España.

La compra se realizó el 5 de noviembre de 2010, fecha en la que se facturaron los muebles (sin IVA) y se pagó el 70% de la factura, estando en la tienda en perfecto