

El bar que cerró a los catorce meses: la otra mitad de la estadística

Caso construido con datos reales de supervivencia empresarial: un negocio que abre con ilusión y cierra en catorce meses. El grupo calcula cuántos cafés al día hacían falta para cubrir gastos, descubre que nunca se llegaron a vender, y discute qué se podría haber visto antes de firmar el alquiler.

DURACIÓN

50 min · 1 sesión

AGRUPACIÓN

grupos pequeños (3-4)

UNIDAD 10

La empresa: tipos, formas jurídicas y organización

MATERIALES

- Ficha del caso con los gastos mensuales y el ticket medio
- Calculadora
- Gráfico de supervivencia empresarial del INE (Indicadores de Demografía Empresarial), proyectado

ENCAJE CURRICULAR · **Saberes** La empresa como unidad que crea valor: objetivos, ingresos, costes y beneficio, Funciones y áreas de la empresa, Clases de empresas y tejido empresarial español, Formas jurídicas, responsabilidad y trámites de constitución, Organización, equipos, roles y motivación, Responsabilidad social y economía social · **Comp. específicas** CE5 · **Comp. clave** STEM, CPSAA, CE

Planteamiento

La unidad abre con Nude Project: dos chavales de Barcelona vendiendo sudaderas en mercadillos que acaban facturando más de 50 M€. Es una historia verdadera y merece contarse. El problema es que si solo se cuentan esas, el alumnado sale de clase con una idea falsa de lo que es emprender.

La estadística española es clara y no la desmiente nadie: **alrededor de la mitad de las empresas que nacen no llegan a cumplir cinco años**. No porque sus fundadores fueran vagos o tontos, sino porque los números no salían y nadie los había hecho antes de empezar.

Este caso reconstruye uno de esos cierres. No es una historia triste: es una historia con aritmética, y la aritmética se podía haber hecho catorce meses antes.

Sobre el caso. El bar es un caso tipo, construido con cifras realistas de un pequeño negocio de hostelería. No es una empresa concreta. Lo que sí es real es el patrón: los datos de supervivencia empresarial del INE que se proyectan al empezar.

La ficha del caso

Marta abre una cafetería en una calle secundaria de una ciudad media. Invierte **30.000 €** de ahorros y un préstamo familiar en la reforma y el equipamiento.

Gastos fijos, todos los meses, venda lo que venda:

CONCEPTO	€ / MES
Alquiler del local	1.200
Sueldos (dos personas a media jornada)	2.400

Luz, agua, internet	600
Seguros, gestoría, licencias	300
Total	4.500

Por cada cliente: el ticket medio es de **8 €** y a Marta le cuesta **3 €** en café, leche, bollería y servilletas. Los otros **5 €** son lo que queda para pagar los gastos fijos.

Lo que ocurrió: entraron una media de **20 clientes al día**, treinta días al mes.

Objetivos didácticos

- Distinguir gastos fijos de gastos variables en un negocio real.
- Calcular cuántas ventas hacen falta para cubrir los gastos fijos.
- Comparar esa cifra con la realidad y cuantificar la pérdida.
- Reconocer que el fracaso empresarial suele ser un problema de números, no de carácter.

Preguntas del caso

1. ¿Cuánto le queda a Marta **de cada cliente** para pagar los gastos fijos?
2. ¿Cuántos clientes al mes necesita para **no perder dinero**? ¿Y cuántos al día?
3. ¿Cuántos clientes tuvo en realidad al mes? ¿Cuánto **perdía cada mes**?
4. En los catorce meses que estuvo abierta, ¿cuánto perdió en total? Súmale la inversión inicial: ¿cuánto dinero se ha ido?
5. Marta podría haber hecho estas cuentas antes de firmar el alquiler. ¿Qué **dos datos** le faltaban y cómo podría haberlos estimado? (Pista: uno se cuenta sentado en la acera de enfrente.)
6. Propón **tres cambios concretos** que podrían haber salvado el negocio, y calcula el efecto de uno de ellos sobre el número de clientes necesarios.
7. Mirad el gráfico del INE. Si la mitad de los negocios cierran antes de cinco años, ¿significa eso que no hay que emprender? Escribid dos líneas de respuesta como grupo.

Pasos

1. **Lectura y reparto (5 min).** Cada grupo lee la ficha y reparte quién calcula qué.
2. **Los números (15 min).** Preguntas 1 a 4. Es aritmética sencilla, pero conviene que escriban el razonamiento y no solo el resultado.
3. **La pregunta incómoda (10 min).** Pregunta 5. Aquí suele aparecer la idea de contar cuánta gente pasa por la calle: es exactamente lo que hace un estudio de mercado, y lo han inventado ellos.
4. **Los tres cambios (12 min).** Pregunta 6. Subir el precio, bajar el alquiler, alargar el horario, añadir comidas... cada grupo calcula el efecto de uno.
5. **Puesta en común (8 min).** Cada grupo aporta un cambio y su número. Cerrar con la pregunta 7 en gran grupo.

Criterios de evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Fijos y variables	Los distingue correctamente en la ficha	20 %
Cálculo del umbral	Halla los clientes necesarios y los compara con los reales	30 %
Diagnóstico	Identifica qué datos faltaban y cómo obtenerlos	25 %
Propuestas	Los tres cambios son concretos y uno está cuantificado	25 %

Variantes y extensiones

- **Variante corta (25 min):** preguntas 1 a 4 y puesta en común.
- **Variante optimista:** rehacer el caso con 35 clientes al día y comprobar que el mismo negocio, con la misma estructura, gana 1.000 € al mes. La diferencia entre cerrar y vivir de ello son quince clientes diarios.
- **Extensión de calle (fuera del aula, 20 min).** Por parejas, contar durante quince minutos cuánta gente pasa por dos calles distintas del barrio en el mismo tramo horario. Volver con los dos números y discutir cuál habría elegido Marta.
- **Conexión con el caso de apertura de la unidad:** Nude Project empezó en mercadillos, sin alquiler fijo. Discutir qué riesgo estaban evitando sin saberlo.

Material abierto de profedeeconomia.es · Licencia Creative Commons BY-NC-SA · Currículo LOMLOE