



EL  
COMERCIO  
MINORISTA

## [ OFERTA SECTOR TEXTIL: ROPA HOMBRE Y MUJER ]



Cristina González, Maribel García, Patricia Ceña

# INDICE:

INTRODUCCIÓN.....	2
- Evolución del sector comercio al por menor.....	3
- Perfil de una empresa textil española.....	7
- Empresa elegida.....	8
COSTES TOTALES.....	10
- Coste marginal y medio.....	13
FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN.....	15
FUNCIÓN DE OFERTA.....	17
SENDA DE EXPANSIÓN DE LOS PRECIOS.....	18
CONCLUSIONES.....	21
BIBLIOGRAFÍA.....	22
ANEXO.....	23

# **INTRODUCCIÓN**

En la economía española los servicios de mercado (comercio, hostelería, transporte.....), aportan más de la mitad del producto interior bruto (51,2%). Dentro de estos, el comercio es la actividad con mayor peso, tanto por número de empresas y ocupados como por volumen de negocio y aportación al valor añadido.

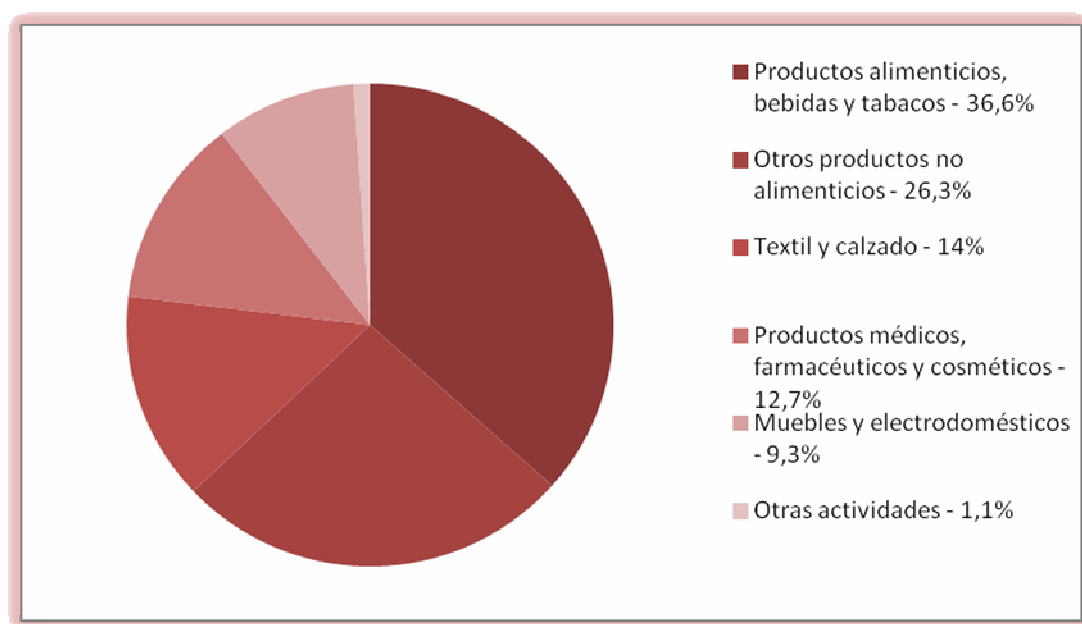
Es el comercio minorista el que pone a disposición del consumidor una buena parte de los bienes de consumo, por lo que toma mucha importancia en el conjunto de la economía de un país y su comportamiento puede tener una importancia crucial en variables tales como los precios finales de los productos.

En España la mayor parte del volumen de negocio en el comercio al por menor lo generan los hogares y particulares (91,2%) y un 6,3% corresponde a empresas.

Por lo que se refiere a las variables de empleo destacar que en 2010 el sector comercio al por menor, por su parte ocupaba al 63,6% del total de ocupados del sector comercio y al 10% del total de ocupados de la economía española.

Por lo que podemos decir que el consumo tiene un papel muy importante en nuestra sociedad, y la modificación del comportamiento del consumidor puede provocar variaciones en el concepto de venta y todo lo que ello vincula.

## VOLUMEN DE NEGOCIO POR TIPO DE PRODUCTO VENDIDO EN COMERCIO AL POR MENOR



Elaboración propia. Fuente: INE. Encuesta Anual de Comercio 2009.

## EVOLUCION DEL SECTOR COMERCIO AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR

En el presente trabajo, nos centraremos en el sector del comercio al por menor de prendas de vestir, concretamente en prendas de vestir de mujer y caballero.

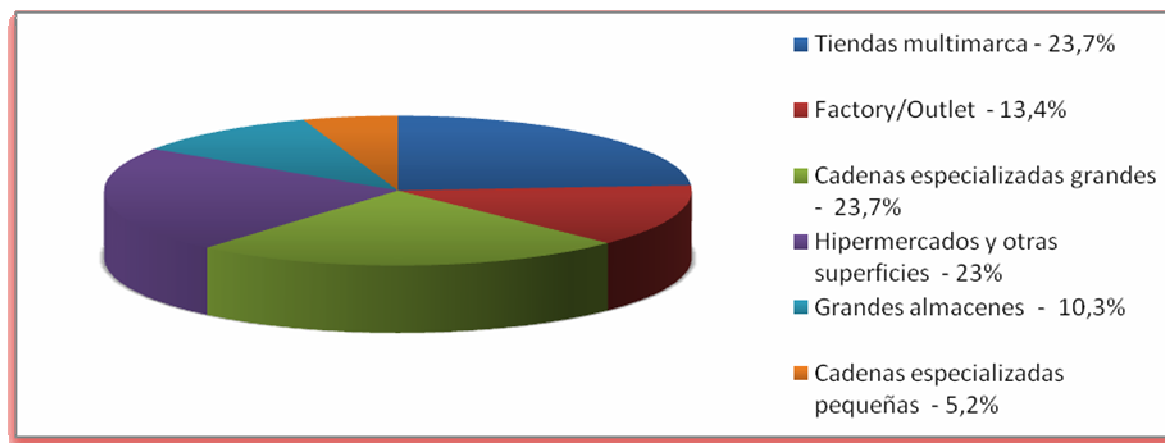
La comercialización de prendas de vestir en España a través del canal minorista históricamente en España ha estado dominada por pequeñas empresas familiares, que son las que conforman este canal, principalmente.

Con la desaparición en el 2005 de las limitaciones a las importaciones de productos textiles, y concretamente en prendas de vestir, y con la ampliación de la UE, el comercio español se siente presionado. A lo largo de estos últimos años se han ido produciendo una serie de cambios en el entorno del comercio minorista, que incluyen innovaciones tecnológicas, normativas y organizativas que inciden en el desarrollo de las empresas y los trabajadores que forman parte de los subsectores de Comercio al por menor de prendas de vestir, lo que obliga a los establecimientos a adaptarse a los cambios tanto en ámbito productivo como laboral lo más rápidamente posible.

Debido a los cambios en el consumo y en los consumidores, también se ha producido en las últimas décadas la expansión de especialistas de varias cadenas y han aparecido los denominados nuevos modelos comerciales, como grandes cadenas, franquicias, etc... , y el desarrollo de grandes centros comerciales y el éxito de modernos hipermercados que hacen que el comercio tradicional e independiente, el cual tiene una fuerte tradición en la estructura del Comercio al por menor se tambalee.

Grupos integrados verticalmente controlan la producción y distribución, y además han desempeñado un papel importante en el desarrollo del comercio al por menor de prendas de vestir.

### **Distribución de la facturación según formatos comerciales** **(2010)**

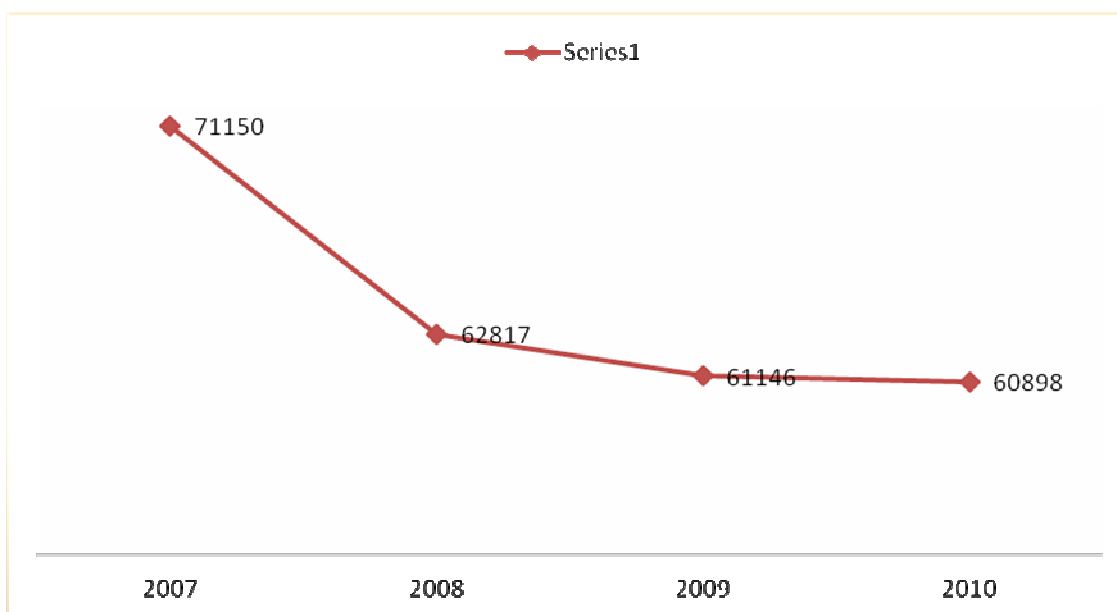


Elaboración propia. Fuente: Acotex

Durante 2008, 2009 y 2010 se ha producido una caída de las ventas en volumen y valor tanto para el comercio minorista de prendas de vestir en general como para las grandes superficies, debido a la crisis económica y financiera internacional. Esta situación unida a las

restricciones al crédito por parte de bancos y de cajas, los cuales continúan cortando las líneas de financiación, dificulta la recuperación del sector tanto a corto plazo en términos de circulante, como a largo plazo para cubrir las necesidades de inversión, lo que tiene un impacto muy negativo, ya que es la mayor causa de los cierres de tiendas en el sector. Por lo que los puntos de venta de comercio al por menor textil también se han visto reducidos en este periodo de tiempo.

### **Puntos de ventas comercio al por menor textil**

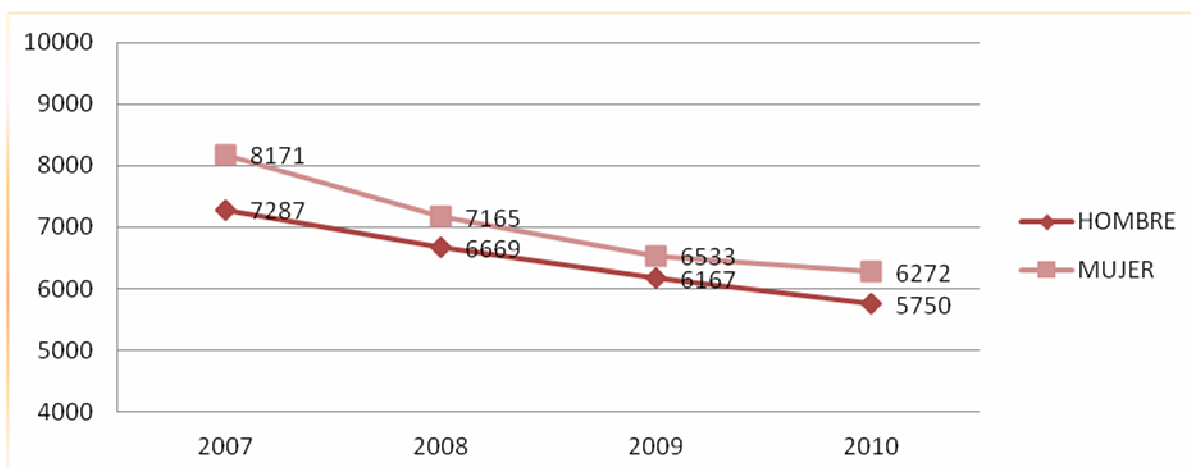


Elaboración propia. Fuente: Acotex

La evolución de la facturación en el comercio textil en general en los últimos cuatro años descende desde los 22.083 millones de euros en el año 2007 a 17.373 en el 2010.

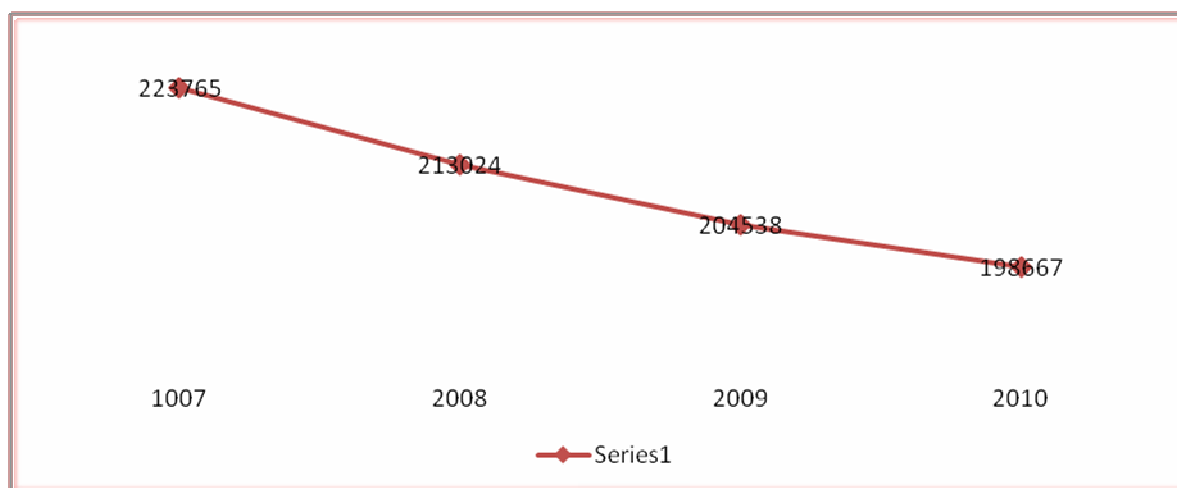
A continuación se detalla gráficamente la distribución del volumen de facturación del comercio minorista de prendas de vestir de hombre y mujer y su evolución en los últimos años.

## **Evolución de la distribución de la facturación, por subsectores** **(millones de euros)**



Elaboración propia. Fuente: Acotex

## **Evolución de nº de trabajadores empleados en el comercio** **textil**



Elaboración propia. Fuente: Acotex

# **PERFIL DE UNA EMPRESA** **ESPAÑOLA DEDICADA AL** **COMERCIO AL POR MENOR** **DE PRENDAS DE VESTIR**

Cuando hablamos de comercio al por menor de prendas de vestir, nos encontramos con un sector de tipología muy variada. Así pues nos encontramos desde empresas familiares de pequeño tamaño, a las grandes firmas, pasando por compañías de tamaño medio. No obstante, son las grandes empresas las que, durante los últimos años, más han proliferado y ejercen un mayor dominio sobre el mercado del comercio actual.

Según el informe del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, las características de las empresas dedicadas al Comercio al por menor de prendas de vestir en España, son las siguientes:

- Lo más usual es que el minorista tenga un solo local, cuya superficie promedia dedicada a la exposición y venta de artículos es de 82,4 m<sup>2</sup>, el cual está implantado en la zona comercial de la localidad en que se ubica.
- La figura mayoritaria es comercio independiente, aunque en los últimos años está tomando mucha importancia el comercio asociado y las tiendas de cadena.
- El promedio de empleados por establecimiento minorista es de 2,52 personas y el volumen medio de ventas anual por establecimiento es de 128.520 euros.
- 
- El margen bruto medio de los artículos de temporada se sitúa en el 51% sobre el precio de venta, aunque según el ámbito geográfico de actuación, las zonas en las que los márgenes brutos promedio de estos artículos resultan ser más altos son en la zona noroeste del país (66%) y Madrid (59%), el doble prácticamente que en el Norte y en el centro (33%).



# **EMPRESA ELEGIDA**

# **PARA EL PROYECTO.**

Dada la complejidad para realizar el proyecto sobre los datos que arroja el informe mencionado del Ministerio de Industria, Trabajo y Comercio, sobre los costes de las empresas del sector, dado la inexistencia de los mismos en dicho informe, actuamos con cautela y no aplicamos los costes siguiendo otros informes de otros organismos, dado que observamos que se realizan en distintos periodos, se han realizado con distintos objetivos y siguiendo distintas directrices por lo que optamos por elegir una empresa que puede representar al sector a estudiar de CIO. POR MENOR PRENDAS DE VESTIR en España, ya que varias de sus características coinciden con las anteriormente detalladas, al igual que la trayectoria de las ventas anuales en los últimos ejercicios coinciden con otros informes publicados por ACOTEX (Asociación Empresarial del comercio textil y complementos)

Esta empresa refleja la realidad de una empresa situada en Soria, y dedicada al comercio al por menor de prendas de vestir desde el ejercicio 1998, los datos con los que trabajaremos son los correspondientes a los ejercicios 2008, 2009 y 2010, son datos reales, presentados en las cuentas anuales en el Registro Mercantil de Soria, pero por cuestiones de la Ley Orgánica 15/99 de Protección de Datos de carácter personal, omitiremos su identificación, por lo que a partir de ahora nos dirigiremos como TIENDA DE SORIA S.L., ya que hablamos de una empresa con personalidad jurídica, constituida como una sociedad limitada.

Las características de esta empresa, se señalan a continuación:

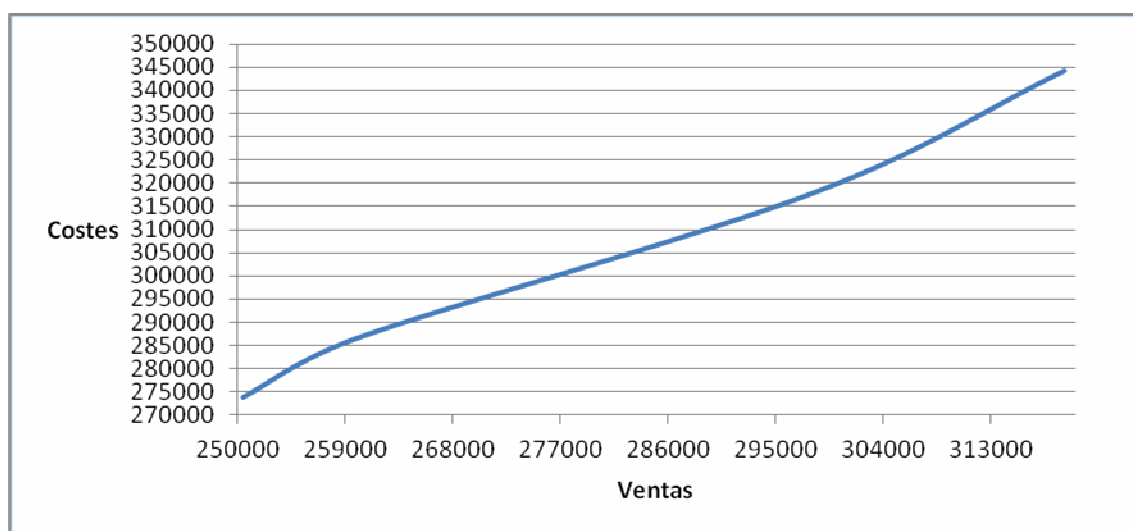
- Cuenta con un único establecimiento y se sitúa en una de las calles céntricas, peatonales y comerciales de Soria. Su superficie destinada a venta y exposición es de 85 m<sup>2</sup>.
- Se trata de un comercio asociado con la figura de franquicia.
- En los cuatro ejercicios a estudiar el promedio de empleados es de 2,30 empleados y el volumen medio de ventas es de 305.559,18, siendo el margen bruto de ventas un 66%.

# Costes totales

La función de Coste total es aquella que muestra el mínimo coste total para producir una determinada cantidad del producto.

En ella se ven representados tanto los costes fijos (aquellos costes que son independientes del volumen de producción, no varían sea cual sea la cantidad producida) de la empresa como los costes variables (varían en relación a las unidades de producto producidas), y representa el límite entre lo imposible y lo ineficaz.

Nuestra función de costes para los años 2007, 2008, 2009 y 2010 es la siguiente:



Costes Totales	Ventas
319085,49	344174,29
297980,74	317715,09
259998,87	286554,95
250468,84	273792,38

Para obtenerla hemos partido de la expresión de costes que es:  $CT = p(q)$

Y de los datos obtenidos de cada año:

**2007: CT -> 319085.49 V-> 344174.29**

El Coste total del 2007 está formado por:

- Aprovisionamientos: 228242.47

- Gastos de personal: 50057.57
- Otros gastos de explotación: 32452.61
- Amortización del inmovilizado: 7926.57
- Otros resultados ( gastos excepcionales ) : 406.27

Y las ventas las obtenemos del importe neto de la cifra de negocios que está compuesta por las ventas de mercaderías: 344174.29

#### **2008: CT-> 297980.74 V -> 317715.09**

El Coste total del 2008 está formado por:

- Aprovisionamientos: 205232.31
- Gastos de personal: 57968.98
- Otros gastos de explotación : 32538.69
- Amortización del inmovilizado: 1134.68
- Otros resultados ( Gastos excepcionales – Ingresos excepcionales ) : 1106.07

Las ventas las obtenemos del importe neto de la cifra de negocios: 317715.09

#### **2009: CT-> 259998.87 V-> 286554.95**

El Coste total del 2009 está formado por:

- Aprovisionamientos: 175613.07
- Gastos de personal: 52121.39
- Otros gastos de explotación: 30692.95
- Amortización del inmovilizado: 993.01
- Otros resultados ( Gastos excepcionales ) : 578.45

Las ventas las obtenemos del importe neto de la cifra de negocios (ventas de mercaderías – devoluciones ventas y operaciones similares): 286554.95

#### **2010: CT -> 250468.84 V-> 273792.38**

El Coste total de 2010 está formado por:

- Aprovisionamientos: 167370.95
- Gastos de personal: 51042.73
- Otros gastos de explotación: 30767.16
- Amortización del inmovilizado: 611.44
- Otros resultados ( Gastos excepcionales) : 676.56

Las ventas las obtenemos del importe neto de la cifra de negocios: 273792.38

Finalmente sustituyendo en la expresión de Coste Total =  $p(q)$  obtenemos que los precios de cada año son los siguientes:

2007:  $p = 0.92$

2008:  $p = 0.93$

2009:  $p = 0.90$

2010:  $p = 0.91$

# Coste marginal y medio

**El Coste Marginal (CMa)** es el incremento del Coste Total cuando que supone la producción adicional de una unidad de un determinado bien.

La expresión matemática del CMa se basa en el aumento del CT entre el aumento de Q:

$$CMa = \frac{\uparrow CT}{\uparrow Q}$$

Otra forma de expresarlo es mediante la derivada del CT respecto de la cantidad:

$$CMa = \frac{\partial CT}{\partial Q}$$

En nuestro caso, los CMa son:

$$2007- CMa = \frac{\partial 0.92q}{\partial q} = 0.92$$

$$2008- CMa = \frac{\partial 0.93q}{\partial q} = 0.93$$

$$2009- CMa = \frac{\partial 0.90q}{\partial q} = 0.90$$

$$2010- CMa = \frac{\partial 0.91q}{\partial q} = 0.91$$

Tenemos unos CMa que son constantes debido a que partimos de unos costes totales basados en una ecuación de primer grado.

**El Coste Medio (CMe)** es el resultado de dividir los Costes Totales entre la cantidad de unidades producidas.

La expresión matemática del CMe sería:

$$CMe = \frac{CT}{Q}$$

Nuestros CMe son:

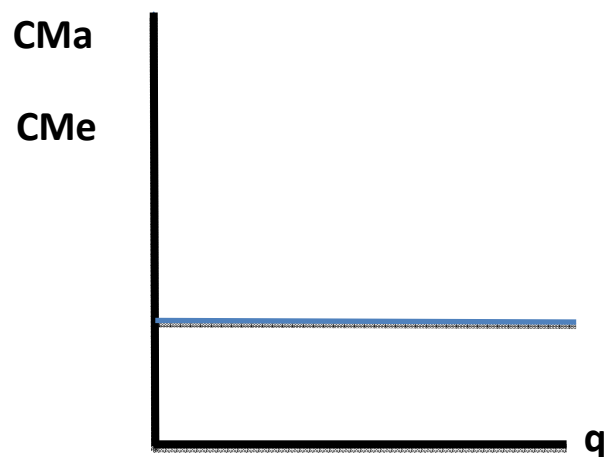
$$\text{2007- CMe} = \frac{0.92q}{q} = 0.92$$

$$\text{2008- CMe} = \frac{0.93q}{q} = 0.93$$

$$\text{2009- CMe} = \frac{0.90q}{q} = 0.90$$

$$\text{2010- CMe} = \frac{0.91q}{q} = 0.91$$

También tenemos unos CMe constantes ya que partimos, al igual que en los CMa, de una función de CT de grado uno.



# FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN

Llamamos función de producción a la relación que existe entre el producto obtenido y la combinación de factores que se usan para su obtención.

En nuestro caso relacionaremos la función de producción con los factores de trabajo (L) y capital (K) desde el 2008 al 2010, por lo cual nuestra función de producción tendrá la siguiente forma:

$$Q = aL^2 + bKL + cK^2$$

A continuación veremos cómo hemos obtenido cada una de las incógnitas de la función de producción:

**L:** Es el factor trabajo, en él incluiremos el número de trabajadores que la Tienda de Soria S.L tuvo en los siguientes años:

$$L_{2008} = 2.30$$

$$L_{2009} = 2.16$$

$$L_{2010} = 2.12$$

**K:** Es el factor capital, en él incluiremos el valor que tiene el Inmovilizado cada uno de los siguientes años.

$$K_{2008} = 78890.92$$

$$K_{2009} = 79137.92$$

$$K_{2010} = 79137.92$$



De esta forma obtendremos tres funciones de producción (para los años 2008, 2009 y 2010) mediante las cuales podremos obtener una única que nos englobe 3 años respectivos.

Nuestra forma generalizada de la función de producción anteriormente citada es

$$Q = aL^2 + bKL + cK^2$$

Por ello las funciones de producción de los años 2008, 2009 y 2010 siguiendo los datos anteriores serán:

$$5151 = a * 2.30^2 + b * 2.30 * 78890.92 + c * 78890.92^2$$

$$4906 = a * 2.16^2 + b * 2.16 * 79137.92 + c * 79137.92^2$$

$$4754 = a * 2.12^2 + b * 2.12 * 79137.92 + c * 79137.92^2$$

Realizando un sistema de tres ecuaciones con tres incógnitas, finalmente obtenemos las incógnitas “a”, “b” y “c” que nos permitirán obtener la función de producción general final.

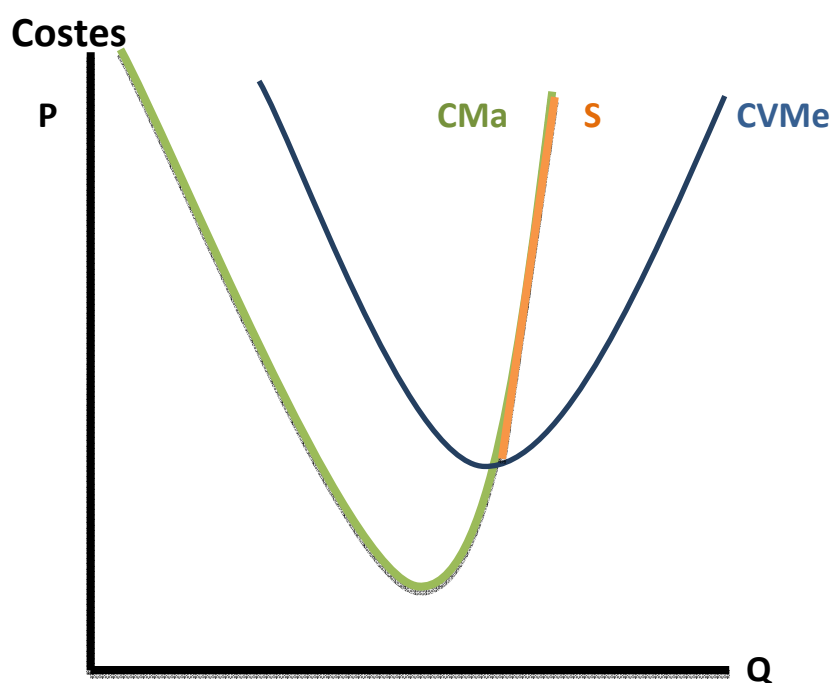
Dicha función de producción es:

$$Q = 10237.477967L^2 + 0.6016920KL + 8.01269678K^2$$

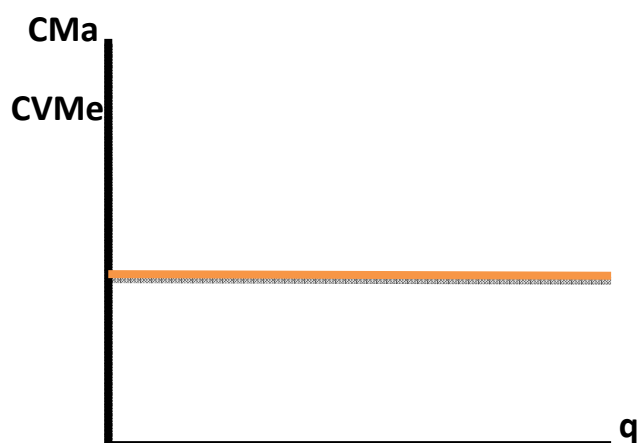
# Función de oferta

En el largo plazo ocurre como en el corto plazo, que la empresa maximizara los beneficios cuando  $IMA (=p)CMA$ , y que la empresa gana más produciendo que sin producir:  $p > CMe$ .

Por lo tanto, la oferta de la empresa a largo plazo será la parte creciente del coste marginal que está por encima del mínimo del coste medio. Así nuestra función de oferta debería contar con la siguiente apariencia:



Sin embargo nuestra función de oferta, al coincidir CMA y CVMe, presenta una forma horizontal, siendo la función de oferta toda la línea.



# SENDA DE EXPANSIÓN DE LOS PRECIOS (SEP)

La Senda de Expansión de los Precios (SEP) indica cómo varía la utilización óptima de factores conforme varía la producción si se mantienen constantes los precios de dichos factores. Dada la producción y los precios de los factores, encontramos el coste mínimo como la tangencia entre la isocuanta e isocoste. La elección óptima se alcanza en dicho punto de tangencia.

**Isocuantas:** Las curvas isocuantas se relacionan con la función de producción. Si analizamos la función de producción a largo plazo todos los factores son variables. Para simplificar tomaremos en el proceso productiva de Tienda de Soria S.L los factores de trabajo (L) y capital (K). Determinadas combinaciones de trabajo y capital generarán ciertos niveles de producción, para representarlos se utilizan las isocuantas. Un mapa de isocuantas es el conjunto de las isocuantas que permite representar un proceso productivo.

Las isocuantas más alejadas del origen implican mayores niveles de producción.

**Isocostes:** La rectas isocostes se relacionan con la función de costes. Hablamos del isocoste como el conjunto de todas las combinaciones de factores que implican el mismo coste total de producción para la empresa. Cada isocoste toma la forma de línea recta, cuya pendiente representa la tasa de sustitución del mercado o coste de oportunidad de un factor en términos del otro.

A medida que nos alejamos del origen, la recta isocoste recoge combinaciones de factores que nos lleva a un mayor nivel de coste.

Matemáticamente para calcular la Senda de Expansión (SEP) partimos de:

$$\frac{P_{MaL}}{P_{MaK}} = \frac{w}{i}$$

$$P_{MaL} = \frac{\delta Q}{\delta L} = 20.474,95L + 0,6016920K$$

$$PMaK = \frac{\delta Q}{\delta K} = 0,6016920L + 16,02539K$$

**W:** Para obtener el precio del factor L, hemos calculado la media de los costes laborales de los ejercicios 2008 a 2010.

W 2008: 57.968,98

W 2009: 52.121,39

W 2010: 51.042,73

$$W = 53.711,04$$

**I:** Para obtener el precio del factor K, hemos calculado la media del capital invertido en inmovilizado de cada año de los ejercicios 2008 a 2010.

i 2008: 78.890,92

i 2009: 79.137,92

i 2010: 79.137,92

$$i = 79.055,58$$

Partiendo de todos estos datos tenemos que:

$$\frac{PMaL}{PMaK} = \frac{w}{i}$$

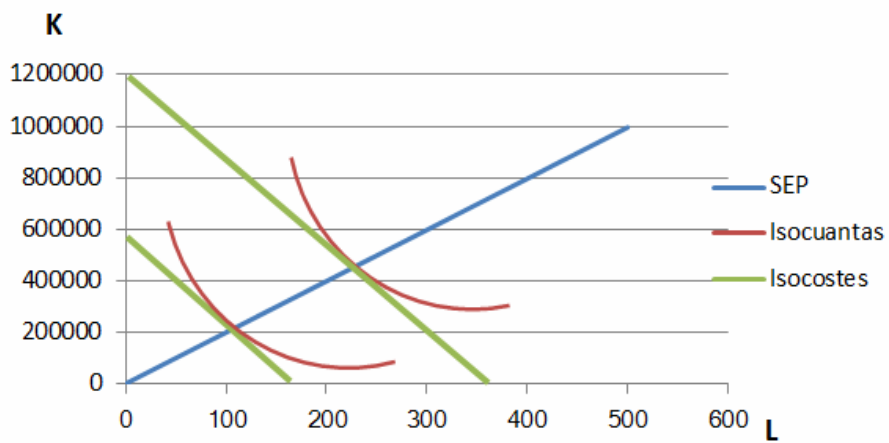
$$\frac{20.474,95L + 0,6016920K}{0,6016920L + 16,02539K} = 53.711,04 \cdot \frac{04}{79} \cdot 055,58$$

Operando esta igualdad obtenemos la Senda de Expansión de la Tienda de Soria S.L:

$$K = 1.990,506L$$

Gráficamente sería:

L	K
0	0
500	995253,00
100	199050,60
300	597151,80



# Conclusiones

Con toda la información que hemos obtenido del sector minorista de prendas de vestir hemos visto que la evolución del mismo a partir del ejercicio 2007 es de tendencia decreciente, no obstante este declive desde el 2008 es en menor medida que el que se produjo en 2007, no llegando a recuperar las cifras anteriormente obtenidas.

Debido al cambio social tanto en la oferta como en la demanda del sector provocado por los nuevos hábitos de consumo, formas de comercialización y la globalización de la moda con la importancia que esta supone para determinadas sociedades, han aparecido nuevas figuras en el ámbito comercial como son las franquicias, grandes cadenas etc. Las cuales están abarcando mayor cuota de mercado y aumentando la competencia dentro del propio sector.

En nuestro caso, podemos observar claramente un descenso en las ventas desde el año 2007 en adelante, debido a la crisis económica que estamos atravesando y a los motivos anteriormente mencionados.

Analizando nuestro trabajo, y los resultados obtenidos, podemos observar que la función y representación de costes totales cumple con la forma establecida para este tipo de costes.

Sin embargo, en cuanto a los costes marginales y medios, obtenemos la misma función para los dos siendo esta constante, ya que ambos coinciden por haber partido de una función de coste total de primer grado. Esto incurre en que nuestra función de oferta sea igualmente horizontal, aunque debería ser la parte creciente del coste marginal que está por encima del mínimo del coste medio. Pero como en nuestra situación ambos coinciden, la función de oferta será también constante abarcando toda la recta.

La senda de expansión de los precios (SEP) nos muestra las elecciones óptimas que esta empresa tendría utilizando distintos niveles de los factores K y L para un nivel de producción.

Esta función coincide con lo previsto teóricamente, así podemos decir que al haber partido de una empresa real, con datos reales se cumple tanto lo previsto teóricamente (en la mayoría de los casos) como lo que ocurre realmente en el sector al que pertenece.

## **BIBLIOGRAFÍA:**

### Libros consultados:

- Economía de la empresa, Editorial SM, autores varios.
- Introducción a la microeconomía, de Krugman y Wells.

### Artículos de prensa:

- <http://www.lamodaretail.com/2010/07/23/el-103-del-comercio-textil-en-espana-es-franquicia/>
- [http://www.emprendedores.es/empresa/estrategia/industria\\_textil](http://www.emprendedores.es/empresa/estrategia/industria_textil)
- <http://www.diariojuridico.com/actualidad/noticias/civil-mercantil/la-crisis-devuelve-al-comercio-textil-a-los-niveles-de-ingresos-de-hace-tres-anos.html>
- <http://www.edicionessibila.com/noticia.asp?idnoticia=114210>

### Páginas web:

- <http://www.al-invest4.eu/minisite/textil/espana/espana4.2.html>
- <http://www.ine.es>
- <http://www.uclm.es/area/fae/micro/transparencias/4.pdf>
- <http://www.econlink.com.ar/funcion-produccion>
- <http://www.aulafacil.com>
- <http://www.edicionessibila.com>
- <http://acotex.org>
- <http://mityc.es>
- <http://portaldelcomercioclm.com>

## ANEXO:

Aquí adjuntamos los datos de la empresa soriana que hemos escogido para realizar el trabajo, la cuenta de pérdidas y ganancias y el balance de situación.

### *Cuenta de Pérdidas y Ganancias*

**Empresa:** TIENDA DE SORIA SL

**Período:** de Enero a Diciembre

<i>Cuenta de Pérdidas y Ganancias</i>	2010	2009	2008
1. Importe neto de la cifra de negocios	273.792,38	286.554,95	317.715,09
4. Aprovisionamientos	-167.370,95	-175.613,07	-205.232,31
6. Gastos de personal	-51.042,73	-52.121,39	-57.968,98
7. Otros gastos de explotación	-30.767,16	-30.692,95	-32.538,69
8. Amortización de inmovilizado	-611,44	-993,01	-1.134,68
9. Imputación de subven. de inmovilizado no fin.	0	0	188,05
13. Otros resultados	-676,56	-578,45	-1.106,07
<b>A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>23.323,54</b>	<b>26.556,08</b>	<b>19.922,41</b>
14. Ingresos financieros	619,26	1.567,51	2.246,83
b) Otros ingresos financieros	619,26	1.567,51	2.246,83
15. Gastos financieros	-974,98	-974,98	-746,86
<b>B) RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>-355,72</b>	<b>592,53</b>	<b>1.499,97</b>
<b>C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>22.967,82</b>	<b>27.148,61</b>	<b>21.422,38</b>
20. Impuestos sobre beneficios	-4.593,57	-5.474,72	-5.355,60
<b>D) RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>18.374,25</b>	<b>21.673,89</b>	<b>16.066,78</b>



## Balance de Situación

Empresa: TIENDA DE SORIA SL

Período: de Enero a Diciembre

Activo	2010	2009	2008
--------	------	------	------

<b>A) ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>4.467,61</b>	<b>5.079,05</b>	<b>5.825,06</b>
II. Inmovilizado material	2.063,56	2.675,00	3.421,01
V. Inversiones financieras a largo plazo	2.404,05	2.404,05	2.404,05
<b>B) ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>137.967,77</b>	<b>137.172,30</b>	<b>130.605,01</b>
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cob.	-4.920,65	-3.363,60	-2.652,20
1. Clientes ventas y prestación de servicios	-4.920,65	-3.363,60	-2.652,20
b) Cltes.ventas y prestación servicios CP	-4.920,65	-3.363,60	-2.652,20
3. Otros deudores	0	0	0
V. Inversiones financieras a corto plazo	95.000,00	0	0
VII. Efectivo y otros activos líquidos equival.	47.888,42	140.535,90	133.257,21
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>142.435,38</b>	<b>142.251,35</b>	<b>136.430,07</b>

Pasivo	2010	2009	2008
--------	------	------	------

<b>A) PATRIMONIO NETO</b>	<b>117.128,45</b>	<b>118.254,20</b>	<b>110.880,31</b>
A-1) Fondos propios	117.128,45	118.254,20	110.880,31
I. Capital	72.120,00	72.120,00	72.120,00
1. Capital escriturado	72.120,00	72.120,00	72.120,00

III. Reservas	26.634,20	24.460,31	22.693,53
V. Resultados de ejercicios anteriores	0	0	0
VII. Resultado del ejercicio	18.374,25	21.673,89	16.066,78
<b>B) PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>304,49</b>	<b>309,11</b>	<b>324,30</b>
IV. Pasivos por impuesto diferido	304,49	309,11	324,30
<b>C) PASIVO CORRIENTE</b>	<b>25.002,44</b>	<b>23.688,04</b>	<b>25.225,46</b>
III. Deudas a corto plazo	0	0	0
3. Otras deudas a corto plazo	0	0	0
V. Acreedores comerc. y otras cuentas a pagar	25.002,44	23.688,04	25.225,46
1. Proveedores	16.982,82	15.912,91	14.630,44
b) Proveedores a corto plazo	16.982,82	15.912,91	14.630,44
2. Otros acreedores	8.019,62	7.775,13	10.595,02
<b>T O T A L PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>142.435,38</b>	<b>142.251,35</b>	<b>136.430,07</b>