

## PEC 3: Finances i Administració

### Grup de treball:

Jose Cordero Rama  
David Guillen Fandos

### Preguntes de la Prova

Respon a les següents preguntes particularitzant, quan s'escaigui, per l'empresa Q&F (sigues breu i concret).

- 1) Fes el Balanç de la situació de l'empresa tot just abans de començar les operacions de venda i després de haver comprar la partida de matèria prima indicada més amunt. Utilitza el següent model per classificar i agrupar les diferents partides del patrimoni. Et sembla equilibrada financerament la relació inicial entre l'estructura de finançament i l'estructura econòmica?

Actiu		▶ Net i Passiu	
<b>Actiu no Corrent</b>	<b>1.238.750 €</b>	<b>Patrimoni Net</b>	<b>850.000 €</b>
Terreny	190.000,00	Aportacions socis	850.000,00
Edifici	380.000,00	<b>Passiu no Corrent</b>	<b>421.200 €</b>
Amortització edifici	-7.600,00	Crèdit bancari	526.500,00
Reformes botigues	150.000,00	Pagament crèdit bancari	-105.300,00
Amortització reformes botigues	-15.000,00	<b>Passiu Corrent</b>	<b>145.000 €</b>
Mobiliari botigues	185.000,00	Pagar matèries als proveïdors	115.000,00
Amortització mobiliari botigues	-18.500,00	Pòlissa crèdit	30.000,00
Equipament botigues	66.500,00	<b>TOTAL</b>	<b>1.416.200,00 €</b>
Amortització equipament botigues	-6.650,00		
Mobiliari obrador	32.000,00		
Amortització mobiliari obrador	-3.200,00		
Equipament obrador	265.000,00		
Amortització equipament botigues	-26.500,00		
Obertura obrador	18.000,00		
Amortització obertura obrador	-1.800,00		
Obertura botigues	35.000,00		
Amortització obertura botigues	-3.500,00		
<b>Actiu Corrent</b>	<b>115.000 €</b>		
Matèries primeres	115.000,00		
<b>TOTAL</b>	<b>1.353.750,00 €</b>		

- 2) Classifica tots els costos de l'empresa en fixes o variables i també en directes o indirectes respecte el producte.

- Costos fixes: lloguer dels locals, sous del personal, serveis (neteja, assegurança), amortitzacions de les reformes, publicitat.
- Costos variables: matèries primeres (en funció de la quantitat que es produeix), transport (en funció del nombre d'enviaments).
- Costos directes: matèries primeres, transport, mà d'obra del personal de l'obrador.

- Costos indirectes: sou personal d'administració i suport, assegurances, lloguer, despeses i manteniment de les botigues i altres serveis auxiliars.

- 3) Les vendes d'una botiga ascendeixen a 675.000 €. Calcula quant guanya l'empresa – benefici abans d'impostos-, mostrant els diferents conceptes que hi intervenen i els càlculs.

Cal tenir en compte que tenim 5 botigues i, als ingressos que aquestes botigues ens donen, els restarem els costos.

675.000€ ingressats per botiga.

Si restem les despeses de la botiga (incloent el cost dels productes venuts):

$675.000 - 513.410 = 161.590$  € per cada botiga

$161.590\text{€} / \text{botiga} \times 5 \text{ botigues} = 807.950\text{€}$

Finalment a aquesta quantitat cal restar la despesa indirecta (la que no hem tingut en compte en el preu del producte) que és publicitat, sous dels directius, etc...

$2.096.430\text{€} (\text{cost de la central}) - 182.400\text{€} (\text{operaris}) - 1.350.000\text{€} (\text{materia prima}) = 564.030\text{€}$

Ja per acabar restem el que ingresem de cada botiga a les despeses indirectes:

$807.950\text{€} - 564.030\text{€} = \mathbf{243.920\text{€ bruts de benefici}}$

És important no comptabilitzar dues vegades la mà d'obra i la matèria prima de l'obra, ja que està inclosa a la despesa de la botiga a la vegada que a la despesa de la central i l'obra.

- 4) Calcula el marge brut amb que una botiga contribueix anualment al benefici de l'empresa, mostrant els conceptes que hi intervenen i les quantitats anuals que representen. Calculeu també el marge de contribució de les vendes anuals d'una botiga.

El marge brut amb que una botiga contribueix al benefici el calcularem com els beneficis totals de l'empresa entre el volum percentual de vendes de la botiga. Com que suposem que el volum de vendes de totes les botigues és el mateix podem simplement dividir entre 5.

$243.920\text{€} / 5 = \mathbf{48.784\text{€}}$

El marge de contribució el definim con els ingressos menys les despeses variables en un període.

$675.000\text{€} - 206.930\text{€} = \mathbf{468.070\text{€}}$

- 5) Si Q&F obrís una sisena botiga amb les mateixes vendes que la mitjana de les 5 botigues existents i amb els mateixos costos, quants euros addicionals guanyaria Q&F? Tenint en compte els diners que es varen invertir per terme mitjà per obrir una botiga, que et sembla aquest resultat, gens rentable, poc, normal, molt rentable?

Si refem el càlcul de l'apartat 3 amb 6 botigues i mirem la diferència de beneficis:

$161.590\text{€} / \text{botiga} \times 6 \text{ botigues} = 969.540\text{€}$

$969.540\text{€} - 564.030\text{€} = 405.510\text{€ bruts}$

La diferència de benefici de l'empresa és  $405.510 - 243.920 = 161.590\text{€}$ , que suposa un augment del 66% del benefici brut de l'empresa. Això es deu a que les despeses de la

central són altes (564m€). Per tant un cop arribem a pagar-les tota nova botiga contribuirà molt al benefici.

Ara bé, cal tenir en compte la despesa inicial de posar en marxa una botiga. Com que és lloguer, aquesta no es dispara gaire, només caldria comptar amb les reformes a fer, que són uns 87.300€. Només en un any recuperem la inversió, ja que el cost d'obrir la botiga és la meitat del benefici obtingut.

Cal tenir en compte que aquest càlcul reflexa l'augment de treball a l'obra. És a dir no suposem que la matèria primera i el nombre de treballadors serà el mateix que el de 5 botigues. És per això que suposem que el cost en matèria primera i mà d'obra per cada botiga es manté constant a 306m€, enlloc de reduir-lo.

- 6) El director general i de finances ha fet calcular a quant ascendeix la venda mitjana que fa un client i s'ha arribat a la xifra de 57 €. Amb aquesta xifra, quantes vendes ha de fer Q&F en un any per no perdre ni guanyar diners? Quants clients representa això per dia i botiga –les botigues estan obertes tots els dies de l'any-? Et sembla viable assolir aquestes xifres? Com s'anomena aquesta dada? Inclou els conceptes i els càlculs que utilitzes per arribar al resultat.

Suposarem que tenim un nombre d'operaris constants, que no varia en funció del volum de vendes.

La solució la trobem a l'equació:

Benefici = Beneficis - Costos fixos (obra + central + cost fix de les botigues) + Costos variables (Cost matèria primera) = 0

Els costos fixos són 182.400 (ma obra) + 564.030 (despeses central) + 1.034.650 (cost fix botigues) = 1.781.080€.

Els costos variables els calcularem donat que sabem que per un volum de vendes de 3.375m€ paguem 1.350m€ de matèria primera tenim que per cada euro venut hem de pagar-ne 0,4€ de costos. Així doncs:

$$N_{\text{vendes}} * 57€ = 1.781.080 + N_{\text{vendes}} * 57€ * 0,4$$

$$N_{\text{vendes}} = 52079$$

Això vol dir unes 10416 vendes per botiga o unes 29 vendes per botiga i any.

- 7) Es vol obrir una nova botiga a Barcelona. L'estudi que s'ha fet diu que s'han d'invertir 195.000 € en la reforma, despeses de constitució, mobiliari i equipaments, tots ells amortitzables en 10 anys. Les vendes anuals i la resta de pagaments són els mateixos que per les altres 5 botigues. En ser la inversió inicial major que en el cas de les altres botigues, el cost de les amortitzacions és major, tot i això el benefici anual de Q&F s'incrementarà i, conseqüentment, es pagaran més impostos. Calcula la rendibilitat de la inversió, VAN i TIR, tenint present que el cost del capital que s'ha estimat és de 6,5%.

Cal calcular el VAN i el TIR per a saber si val la pena invertir diners en una botiga o per a poder comparar inversions amb el mateix capital. Potser sortiria més rendible invertir en una altra cosa.

Calculem la VAN per a diferents períodes fent servir un flux de caixa de 243.920€.

1 any: 34.000€

2 anys: 249.087€

3 anys: 451.023€

10 anys: 1,55M€

El TIR a un any és 25%, a 10 anys és el 125%.

- 8) Amb quina o quines fonts de finançament es podria finançar aquesta inversió i amb qui o amb quines entitats s'haurien de negociar?

Òbviament la solució més immediata és demanar un préstec a un banc. Si tenim un patrimoni prou important com és un edifici i uns terrenys és fàcil que ens donin el préstec. El banc es fixarà més en els nostres actius i passius que no pas en la nostra rendibilitat o futur com a empresa. Una altra manera podria ser fent servir part dels diners de les amortitzacions, que estan destinats a renovar els emplaçaments. Així les amortitzacions d'altres obres de botigues ens podria cobrir una part de la despesa. Una altra forma de finançament a curt termini són les inversions que tingui l'empresa en altres empreses.

Finalment cal pensar en altres fórmules. El que està clar és que haurem de demanar diners. Una bona manera de fer-ho seria per exemple comprant enlloc de llogant un local molt gran o tots els baixos d'un edifici i llogant els espais que no fem servir a altres comerços. A mig termini podrem pagar el préstec còmodament sense preocupar-nos tant per la nostra solvència.

- 9) Identifica 1 tasca de tipus administratiu que cal fer a Q&F per cadascun dels departaments: 1) Compres, producció i logística, 2) Recursos Humans, 3) Comercial i 4) Finances.

Explica molt breument en què consisteix i quins avantatges i inconvenients te dur-la a terme a Administració en lloc de al departament corresponent.

El departament de compres i producció es pot encarregar de les compres de materials directament en cas de no existir un departament d'administració. En aquest hi ha avantatges com la ràpida execució de les compres i pagaments ja que no es depèn d'administració. Per contra la complexitat i el tracte amb els clients és una feia que porta temps i els empleats ja tenen prou feina, així que seria útil que algú més especialitzat i amb més pràctica s'encarregués de fer-ho per ells.

A recursos humans òbviament podríem assignar-los la tasca de pagar els sous als treballadors així com tot el tema de la seguretat social i l'IRPF. Avantatges no en veig cap d'evident, per contra si deleguen això a administració seran més lliures de treballar sense preocupar-se tant pel tema financer.

El departament comercial pot fer-se càrrec de totes les comandes i la facturació dels clients. Guanyem un millor coneixement dels clients i, per tant, una bona previsió de les seves comandes i facturació. Per contra això requereix persones especialitzades en el tema i faria que el departament es distraigués en un tema que no es vital per a ell.

El departament de finances podria tractar amb el tema de la liquidesa i disponibilitat de diners a curt termini, ja que si ho fa aquest enlloc d'administració es redueix el temps de resposta.