

PREGUNTES DE LA PROVA

1) Com s’ha finançat la creació de l’empresa? Amb quines fonts de finançament? Classifica-les segons la titularitat (pròpies o alienes) i el termini de devolució (curt o llarg) i digues si son de generació interna o externa. Et sembla equilibrada financerament la relació inicial entre l’estructura de finançament i l’estructura econòmica? Quin és el fons de maniobra?

S’ha finançat per:

- **Socis:** Titularitat pròpia. Llarg termini. Generació Externa.
- **Crèdit Banc:** Titularitat aliena. Llarg termini. Generació Externa.
- **Pòlissa Banc:** Titularitat aliena. Curt termini. Generació Externa.

Si, es una estructura equilibrada donada la presencia de 3 fonts amb característiques diferents.

2) Fes el Balanç de la situació de l’empresa tot just abans de començar les operacions de venda i després de haver comprat la partida de matèria prima indicada més amunt. Utilitza el següent model per classificar i agrupar les diferents partides del patrimoni.

ACTIVO		PASIVO Y NETO	
Activo no Corriente	1.399.000,00 €	Patrimonio neto	880,00 €
Terreny		Cap.Social	
Edifici			
Reforma botiga		Pasivo no corriente	582.000,00 €
mobiliari i equipament		Credit	
obertura i constitucio			
Activo Corriente	120.000,00 €	Pasivo corriente	106.000,00 €
Mat.Prim		Deute proveidor	
		Polissa Banc	

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

COSTOS	Directe	Indirecte
		Despeses generals Despeses financeres Amortitzacions Lloguer Publicitat
Fixe		
Variable	Mat. Prim	
	Personal obrador Cost de fabricació del producte venut	Serveis professionals externs Personal botigues

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

$$5 * (\text{vendesBotiga} - \text{despesesBotiga}) - \text{despesesObrador} + \text{MatPrimeres} + \text{CostOperaris} = \mathbf{184.626 \text{ euro}}$$

(MatPrimeres + CostOperaris els descomptem perquè ja estan inclosos a les despesesBotiga)

- 5) Calcula quan aporta una botiga al benefici anual 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.

$$\text{Cada botiga aporta } \text{vendesBotiga} - \text{despesesBotiga} = \mathbf{153.650 \text{ euro}}$$

$$\text{Marge contribució (MC)} = I - CV = I - (\text{costPersonal} + \text{costFabricacio}) = \mathbf{219.970 \text{ euro}}$$

- 6) Si Q&F obrís una sexta 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?

$$\text{CostApertura} = 32.000 (\text{reforma}) + 29.500 (\text{mobiliari}) + 14.700 (\text{equipament}) + 5.000 (\text{obertura}) = 81200 \text{ euro}$$

$$\text{BeneficiFinal} = \text{beneficiBotiga} - \text{CostApertura} = \mathbf{72.450 \text{ euro}}$$

Surt **molt rentable** perquè el primer any ja esta retornant uns grans beneficis.

- 7) El director general i de finances ha fet calcular a quant ascendeix la venda mitjana corresponent a un client i s'ha arribat a la xifra de 53 €. 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 310 dies a 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.

$$\text{leq} = \text{CostFixe} * \text{Ingressos} / (\text{Ingressos} - \text{CostVariable}) =$$

$$= 5 * (38400 + 19800 + 8120) / ((675000 - (140000 + 313470)) / 675000) = 1.010.382,341 \text{ euro}$$

$$1.010.382,341 / (5 * 310 * 53) = 12, \dots \rightarrow \mathbf{13 \text{ clients/dia} * \text{botiga}}$$

- 8) 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 tots els costos -excepte les amortitzacions- 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 en quant pujarà el benefici amb la nova botiga i quants impostos de més haurà de pagar (amb un tipus impositiu del 30%)

$$\text{amortizacioBCN} = 195.000 / 10 \text{ anys} = 19.500 \text{ euro/any}$$

$$\text{DespesesBCN} = \text{DespesesBotiga} - \text{amortizacioBotiga} + \text{amortizacioBCN} =$$

$$= 521.350 - 8.120 + 19.500 = 532730 \text{ euro}$$

$$\text{BeneficiBrut} = 6 * \text{vendesBotiga} - (5 * \text{despesesBotiga} + \text{DespesesBCN}) = 910.520 \text{ euro}$$

$\text{BeneficiNet} = \text{BeneficiBrut} * (1 - 0,3) = 910.520 * 0,7 = 637.364 \text{ euro}$

$\text{AugmentBenefici} = \text{BeneficiNou} - \text{BeneficiAnt} = \mathbf{675.000 \text{ euro}}$

$\text{Augment impostos} = 99.589 \text{ euro}$

9) Calcula la rendibilitat de la inversió en la nova botiga, VAN i TIR, tenint present que el cost del capital que s’ha estimat és de 6,5%.

Inversió	195.000 €	
Cost Capital	0,065	
Flux de caixa	656.864 €	
Beneficis Nets	637.364 €	
Amortitzacions	19.500 €	
Sumatori	7,1888302227611	
Període		Fluxes
0		-195.000
1	0,938967136150235	656.864
2	0,881659282770174	656.864
3	0,82784909180298	656.864
4	0,777323090894817	656.864
5	0,729880836520955	656.864
6	0,685334118799019	656.864
7	0,643506214834759	656.864
8	0,604231187638272	656.864
9	0,567353227829363	656.864
10	0,532726035520529	
Inversió inicial	-195.000	
Flux * Sumatori	4.722.083,78	
VAN	4.527.083,78	
Inversió / Flux	0,30	
TIR	336,853%	

$\text{VAN} > 0 \rightarrow$ Convé invertir

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

O be demanant un crèdit al banc, o be demanant als accionistes (per exemple, sol·licitant els seus dividends).