

PEC 5: Finances.

Per tal d'assolir els coneixements necessaris per realitzar la cinquena Pràctica d'Estudi Continuat (PEC), hem seguit el següent procediment:

Tots els membres del grup hem llegit i entès els continguts del Tema 4.

Hem buscat informació complementaria relacionada amb els temes proposats.

Hem comprès els continguts tractats a classe recomanats per treballar la pràctica.

Hem respost les preguntes, posant en comú les respostes tot elaborant aquest informe final i assegurant-nos que tothom estava d'acord amb la resposta plantejada.

1.- Amb quines fonts s'ha finançat la creació de l'empresa? Et sembla equilibrada financerament la relació inicial entre l'estructura de finançament i l'estructura econòmica? Quin és el fons de maniobra?

Finançament:

- Socis: 880k
- Banc: 582k amb un crèdit a 4 anys
- Banc: 100k limit poliza a renegociar por año (inici= 35k)

Fons de maniobra = AC - PC = (Materies primeres + Compte Corrent) - (Proveïdors + Polissa) = (120k + 49k) - (71k + 35k) = 169k - 104k = 69k€

Donat que el fons de maniobra es relativament alt, l'estructura es estable i equilibrada.

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.

Actiu		Passiu	
Actiu no corrent	1399000	Patrimoni net	880000
Terreny	210000	Patrimoni net	880000
Edifici nou	420000	Passiu no corrent	582000
Tendes	160000	Crèdit	582000
Mobiliari	184500	Passiu corrent	106000
Equipaments	378500	Pòlissa Corrent	35000
Obertura i construcció	46000	Proveïdors	71000
Actiu corrent	169000		
Matèries primeres	120000		
Bancs	49000		
Actiu total	1568000	Passiu total	1568000

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

Costos Fixes Indirectes:

- Lloguer locals
- Personal
- Neteja
- Amortització
- Publicitat
- Interessos

Costos Variables Directes:

- Cost Fabricació
- Matèries primeres

Costos Variables Indirectos:

- Personal
- Serveis professionals externs

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.

Despeses anuals d'una botiga: 521.350€

Ingressos anuals d'una botiga: 675.000€

Despeses anuals de l'obra i seu: 2.154.674€

Per tant, al tenir 5 botigues i un obrador:

Ingressos = $675.000 \times 5 = 3.375.000$ €

Despeses = $521.350 \times 5 + 2.154.674 - 1.383.750 - 183.600 = 3.194.074$ €

Baill = Ingressos - Despeses = 180.926 €

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.

Beneficis botiga = $675.000 - 521.350 = 153.650$ €

Costos Variables = Cost fabricació Producte + Personal = $313.470 + 141.560 = 455.030$ €

Marge de contribució = Ingressos - Costos Variables = $675.000 - 455.030 = 219.970$ €

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?

Despeses: 32.000€ lloguer botiga, 29.500€ mobiliari, 14.700€ d'equipament, 5.000€ d'obertura i 521.350€ despeses anuals de la nova botiga.

Guany vendes: Si sabem que les vendes de l'empresa ascendeixen en mitjana a 675.000€(segons l'apartat 4 i per definició de l'enunciat), Q&F tindria un benefici addicional de:

$$\text{Benefici addicional en € 6ena botiga Q\&F} = -(32.000+29.500+14.700+5.000+521.350) + 675.000 = 72.450\text{€}$$

Per Q&F seria prou rentable obrir aquesta 6ena botiga.

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

$$\text{CF/botiga} = \text{Lloguer del local} + \text{Despeses Generals} + \text{Amortitzacions} = 38.400\text{€} + 19.800\text{€} + 8.120\text{€} = 66.320\text{€}$$

$$\text{CF5botigues} = \text{CF/botiga} * 5 \text{ botigues} = 66.320\text{€} * 5 \text{ botigues} = 331.600\text{€}$$

$$\text{Valor Ingressos} = 675.000\text{€} * 5 \text{ botigues} = 3.375.000\text{€}$$

$$\text{Valor Despeses} = \text{Costos Personal}\{\text{Venedor Encarregat, Venedors, Motorista}\} + \text{Cost Fabricació del producte venut} = 32.000\text{€} + 92.760\text{€} + 16.800\text{€} + 313.470\text{€} = 455.030\text{€}$$

$$\text{MC/botiga} = (I - CV)/\text{botiga} = \text{Valor Ingressos/botiga} - \text{Valor Despeses/botiga} = 675.000\text{€} - 455.030\text{€} = 219.970\text{€}$$

$$\text{MC5botigues} = \text{MC/botiga} * 5 \text{ botigues} = 219.970\text{€} * 5 \text{ botigues} = 1.099.850\text{€}$$

A val es refereixen a que volen saber quants € han de vendre per pagar tots els costos, val amb el marge de contribució de cada €

$$\text{leq} = \text{CF} * I / \text{MC} = \text{CF} * I / \text{MC5botigues} = 331.600\text{€} * 3.375.000\text{€} / 1.099.850\text{€} = 1,017,547.85\text{€/any}$$

Responent a la pregunta de quants clients representa això per dia i botiga:

$$\text{Venda mitjana per client} = 53\text{€}$$

$$\begin{aligned} 1,017,547.85\text{€/5 any} * \text{botigues} &= 203,509.57\text{€/any} * \text{botiga} \\ &= 203,509.5 / 310 \text{ dies} * \text{botiga} \\ &= 656.48\text{€/dia} * \text{botiga} \end{aligned}$$

$$\text{I això equival a: } 656.48\text{€} * \text{client} / 53\text{€} * \text{botiga} * \text{dia} = 12.39 \text{ clients/botiga} * \text{dia}$$

Em sembla molt viable assolir aquestes xifres, és molt possible despatxar més de 12 persones en un dia en cada botiga de Q&F; tenint en compte la disposició geogràfica i l'augment d'aquest mercat de menjar per emportar, és més que factible.

Aquesta dada s'anomena el punt d'equilibri en valor(1eq).

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, consegüentment, 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%)

Despeses anuals 5 botigues = $521.350€ \cdot 5 \text{ botigues} = 2.606.750€$

Despeses nova Botiga = 195.000 € en reformes, mobiliari i equipament.

Despeses anuals nova Botiga = $521.350€ + 195.000 € / 10 \text{ anys} (= \text{amortitzem en 10 anys}) - 8120€ (= \text{antigues amortitzacions ja no compten en l'exercici}) = 532.730€$

Despeses noves Acumulades = Despeses anuals 5 botigues + Despeses anuals nova Botiga = $2.606.750€ + 532.730€ = 3.139.480€$

Ingressos 5 botigues = $675.000€ \cdot 5 \text{ botigues} = 3.375.000€$

Ingressos nova Botiga = 675.000€, per definició és en quant pujarà el benefici

Ingressos nous Acumulats = Ingressos 5 botigues + Ingressos nova Botiga = $3.375.000€ + 675.000€ = 4.050.000€$

Impostos a pagar sobre beneficis 5 botigues = $(\text{Ingressos 5 botigues} - \text{Despeses anuals 5 botigues}) \cdot 0.7 = (3.375.000€ - 2.606.750€) \cdot 0.7 = 537.775€$

Impostos a pagar sobre els beneficis 6 botigues = $(\text{Ingressos nous Acumulats} - \text{Despeses noves Acumulades}) \cdot 0.7 = (4.050.000€ - 3.139.480€) \cdot 0.7 = 637.364€$

#Impostos de Més = Impostos a pagar sobre els beneficis 6 botigues - Impostos a pagar sobre els beneficis 5 botigues = $637.364€ - 537.775€ = 99.589€$

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 inicial: 195.000 €

Flux net de caixa = BN + amortitzacions = $637.364 + 19.500 = 656.864 €$

Període	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Suma
FN	-195000,0	656864,0	656864,0	656864,0	656864,0	656864,0	656864,0	656864,0	656864,0	656864,0	656864,0	6.373.640,00 €
VA	-195000,0	616773,7	579130,2	543784,3	510595,6	479432,4	450171,3	422696,1	396897,7	372673,9	349928,6	4.527.083,78 €

$$VAN = 4.527.084 \text{ €} > 0$$

$$TIR = 337,9 \% > i$$

Per tant, 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?

Es podria finançar demanant un crèdit al banc, el qual seria una font externa de finançament en haver de negociar amb l'entitat bancària, o també amb capital social, on s'hauria de negociar amb els socis i parlaríem d'una font interna.