**PEC 5: Finances**

Actius:

* actiu fix -> actiu no corrent.
* actiu circulant -> actiu corrent.

Passius:

* passiu fix o a llarg termini -> Patrimoni Net + Passiu no corrent (s’ha dividit en dos parts segons els fons siguin propis o aliens).
* passiu a curt termini -> Passiu corrent.

Característiques financeres que defineixen una inversió:

* Benefici (B) = Ingressos – Costos.
* Flux Net de Caixa (FNC) = Cobraments – Pagaments.
* Ingressos = Cobraments: Això no és cert perquè no sempre es cobra al mateix temps que es ven, però en tot un any es pot considerar menyspreable la diferència i pot dir que són el mateix.
* Costos ≠ Pagaments: La diferència temporal entre quan es paga i quan es consumeix –cost– també existeix però en tot un any també es pot considerar menyspreable. Ara bé l’equipament en el que s’inverteix (una màquina, per exemple) es PAGA al inici però es consumeix (i, per tant, es converteix en un COST) en la mesura que s’utilitza. Aquest COST que es produeix any rere any mentre dura la vida útil de l’actiu s’anomena AMORTITZACIÓ i reflexa la depreciació de la inversió.
* Una altra diferència la constitueixen els impostos sobre el benefici. Els impostos són un PAGAMENT però NO són un COST.

**Dades financeres de Q&F**

Creació de l’empresa:

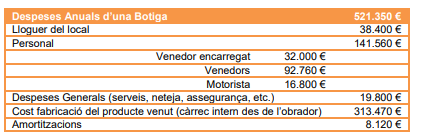
Quan es va crear l’empresa es varen fer les següents inversions, que es pagaren durant el primer mes, un cop constituïda l’empresa:

* El terreny per construir l’obrador les oficines centrals va costar 210.000 € no amortitzables i l’edifici, que era nou, 420.000 € amortitzables en 50 anys. En canvi, per les 5 botigues es varen llogar els locals, si bé el cost de les reformes va ser de 32.000 € per botiga, a amortitzar en 10 anys.
* El cost del mobiliari i dels equipaments necessaris va ascendir a 37.000 € i 305.000 € respectivament en el cas de l’obrador i de 29.500 € i 14.700 € per cada una de les 5 botigues. Totes aquestes inversions s’amortitzen en 10 anys.
* Per últim, les diferents despeses de obertura i constitució pujaren 21.000 € per l’obrador i 5.000 € per cadascuna de les botigues, també a amortitzar en 10 anys.

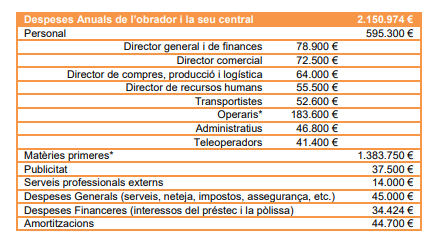
Per finançar aquestes inversions, així com el circulant necessari per començar les operacions els socis varen aportar 880.000 € como a capital social. El banc amb el que treballa l’empresa va concedir un crèdit a 4 anys per 582.000 € i una pòlissa de crèdit (El banc permet disposar fins al límit pactat, però comptablement sols es reconeix com a obligació o deute la quantitat disposada en cada moment) per un import límit de 100.000 € a renegociar cada any, de la qual es va disposar inicialment de 35.000 € (Es a dir, al compte corrent de l’empresa entren 35.000 €, i encara pot l’empresa disposar en qualsevol moment de la resta fins al límit pactat amb el banc) per disposar de suficient líquid al compte bancari de l’empresa. Es compren matèries primeres per valor de 120.000 €, pagant al comptat 49.000 € i deixant a deure els altres 71.000 € als proveïdors que accepten cobrar a 60 dies.

Costos:

La següent taula mostra els costos d’una botiga. Es tracta d’un càlcul promig de totes les 5 botigues amb el volum de vendes actuals. Representen el valor del recursos consumits a la botiga excepte el Cost fabricació producte venut. Aquest és un càrrec intern calculat per la comptabilitat de costos que recull el valor la matèria primera i la mà d’obra dels operaris de l’obrador que es consumeix en la fabricació del producte que es ven a la botiga.



El cost dels venedors es pot ajustar bastant al volum d’activitat de cada botiga gràcies a diverses mesures com la utilització d’hores extres segons les necessitats, programació de vacances, el tipus de contractes d’una part d’ells i a una gestió global del personal ja que en trobar-se totes les botigues dins d’un àrea reduïda és possible reassignació de venedors entre elles. Per tant, quan es ven més a una botiga aquest cost puja i quan es ven menys baixa. Les Despeses Generals inclouen tot un seguit de conceptes de quantitats petites i fixes. Els TPV de cada botiga estan connectats amb l’ERP a la seu central que recull el detall de totes les vendes que es fan puntualment. Les vendes que es reben a través del CRM –internet- i per telèfon s’assignen a cada botiga en funció del codi postal del client. Els venedors reben aquestes comandes i les preparen perquè el motorista les porti al domicili del client. Recollir i analitzar tota aquesta informació permet portar un seguiment continu i molt acurat de les vendes i els inventaris de cada producte a cada botiga i de les seves caducitats. Amb aquesta informació, cada tarda s’actualitzen les previsions de vendes per els pròxims 7 dies per cada tipus de producte i per cada botiga que serveixen per planificar l’activitat de l’obrador (compres de matèries primeres, torns i hores extres dels operaris, serveis a contractar als transportistes autònoms, etc.). Cada dia abans de tancar, l’encarregat de cada botiga té que validar les previsions de vendes per al pròxim dia introduint encàrrecs o circumstàncies especials que puguin fer variar les previsions que proporciona el sistema. Amb aquestes previsions ja validades per l’encarregat i, tenint en compte les quantitats de cada producte que hi ha a la botiga i les seves caducitats, el sistema elabora les llistes de productes que s’enviaran a les botigues al matí següent (comandes de botiga a obrador). De bon matí, les camionetes frigorífiques carreguen els productes que cal portar des de l’obrador a cadascuna de les botigues. Abans de que la botiga obri al públic haurà rebut els seus subministres diaris de reposició, acompanyats d’un albarà amb el detall del productes i quantitats enviades i el càlcul del càrrec intern corresponent al concepte Cost fabricació producte venut desglossat per cada tipus de producte. És com si l’obrador “vengués” el producte a les botigues al preu de cost directe de fabricació (matèries primeres i mà d’obra de fabricació). Aquest càrrec intern serveix per conèixer quant ha costat la ma d’obra dels operaris i la matèria primera (costos directes de fabricació) necessaris per fabricar els productes venuts a cada botiga i així poder calcular la rendibilitat i l’aportació al benefici de l’empresa de cada una de les botigues. Per al producte més fresc, en especial per certs menjars elaborats, es fa un segon repartiment cap al final del matí amb producte acabat d’elaborar. Aquesta logística eficient es un punt clau per assolir el nivell de qualitat que Q&F vol oferir als seus clients com un dels seus trets diferenciadors. Pel que fa als costos de l’obrador i les oficines centrals, la següent taula mostra les xifres anuals per al volum d’activitat actual. La direcció de Recursos Humans ha trobat, al igual que amb els venedors de les botigues, fórmules que permeten ajustar el cost dels transportistes –que inclou els externs- i dels operaris al volum d’activitat de l’empresa, es a dir, quant augmenten les vendes aquests costos pugen y viceversa. Per a la publicitat es destina una quantitat fixa als pressupostos abans de començar l’any i, quant als serveis professionals externs, cobreixen les despeses de gestoria, auditoria i altres que cada any assoleixen més o menys el mateix volum.



**Preguntes de la Prova**

**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?**

Fonts amb què s’ha finançat la empresa:

* Socis: 880.000 € com a capital social.
* Crèdit banc: a 4 anys per 582.000 €.
* Pòlissa de crèdit límit 100.000 € i de 35.000 € inicials.

Fons de maniobra = Actiu Corrent - Passiu Corrent = 169.000 € - 106.000 € = 63.000 €

El fons de maniobra és positiu i prou gran i, a més, un crèdit extern pot fer créixer l’empresa més ràpidament, per tant, em sembla que està 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.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Actius** | | **Passius** | |
| **Actiu no corrent** |  | **Patrimoni net** |  |
| Terreny | 210.000 € | Capital Social | 880.000€ |
| Edifici | 420.000€ |  | **880.000€** |
| Reformes botigues | 160.000€ | **Passiu no corrent** |  |
| Mobiliari | 184.500€ | Crèdit | 582.000€ |
| Equipament | 378.500€ |  | **582.000€** |
| Obertura/Constitució | 46.000€ | **Passiu corrent** |  |
|  | **1.399.000€** | Pòlissa de crèdit | 35.000€ |
| **Actiu corrent** |  | Proveïdors | 71.000€ |
| Matèries primes | 120.000€ |  | **106.000€** |
| Banc | 49.000€ |  |  |
|  | **169.000€** |  |  |
| **ACTIU TOTAL** | **1.568.000€** | **PASSIU TOTAL** | **1.568.000€** |

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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Costos fixes** | | **Costos variables** | |
| **Directes** | **Indirectes** | **Directes** | **Indirectes** |
|  | Lloguer locals | Cost fabricació | Personal |
|  | Personal | Matèria prima | Serveis professionals externs |
|  | Despeses generals |  |  |
|  | Amortització |  |  |
|  | Publicitat |  |  |
|  | Despeses financeres |  |  |

**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.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Número d’elements** | **Import d’un element** | **Total element (número\*import)** |
| **Vendes botigues** | 5 | 675.000€ | 3.375.000€ |
| **Despeses botigues** | 5 | -521.350€ | -2.606.750€ |
| **Despeses obrador** | 1 | 2.150.974€ | -2.150.974€ |
|  | S’ha de descomptar el càlcul de les despeses comptades per duplicat | | |
| **Matèries primes** | 1 | 1.383.750€ | 1.383.750€ |
| **Cost operaris** | 1 | 183.600€ | 183.600€ |
| **TOTAL** |  |  | **184.626 €** |

El benefici abans d’impostos és de 184.626€.

**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 (Ingressos menys costos variables) de les vendes anuals d’una botiga.**

Beneficis d’una botiga = Ingressos - Despeses = 675.000 - 521.350 = 153.650€

Costos Variables = Personal + Cost fabricació = 32.000 + 92.760 + 16.800 + 313.470 = 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?**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Import d’un element** |
| **Vendes botiga** | 675.000€ |
| **Despeses botiga** | -521.350€ |
| **Reformes botiga** | -32.000€ |
| **Mobiliari** | -29.500€ |
| **Equipament** | -14.700€ |
| **Obertura** | -5.000€ |
| **TOTAL** | 72.450€ |

Encara hi hauria un saldo positiu de 72.450€, per tant, seria molt rentable obrir aquesta sisena botiga, ja que a partir del segon any, els beneficis pujaran fins a 153.650€.

**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.**

Ingressos (I) = 5 \* 675.000 = 3.375.000€

Costos variables (V) = (32.000 + 92.760 + 16.800 + 313.470) \* 5 = 2.275.150€

Costos fixes (F) = (38.400 + 19.800 + 8.120) \* 5 = 331.600€

Marge de Contribució (MC) = 3.375.000 - 2.275.150 = 1.099.850€

Punt d’equilibri = F / (MC / I) = 331.600 / (1.099.850 / 3.375.000) = 1.017.547,84€

1.017.547,84€ / 310 dies = 3.282,41 €/dia

3.282,41€/dia / 5 botigues = 656,48 €/dia per botiga

656,48€/dia per botiga / 53 € per client = 12,38 ≈ 13 clients/dia

S’anomena punt d’equilibri o punt mort.

**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%).**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Número** | **Import** | **Resultats** |
| **Ingressos 6 botigues** | 6 | 675.000€ | 4.050.000€ |
| **Despeses 6 botigues** | 6 | 521.350€ | 3.139.480€ |
| **Despeses** | 6 | 521.350€ | 3.128.100€ |
| **Antiga amortització** |  | -8.120€ | -8.120€ |
| **Nova amortització** |  | 19.500€ | 19.500€ |
| **Benefici brut** | Ingressos - despeses | | 910.520€ |
| **Benefici net** | 0.7 \* benefici brut | | **637.364€** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Número** | **Import** | **Resultats** |
| **Ingressos 5 botigues** | 5 | 675.000€ | 3.375.000€ |
| **Despeses 5 botigues** | 5 | 521.350€ | 2.606.750€ |
| **Benefici brut** | Ingressos - despeses | | 768.250€ |
| **Benefici net** | 0.7 \* benefici brut | | **537.775€** |

Augment de beneficis = 99.589€.

Augment d’impostos = 42.681€.

**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 (I)** | 195.000€ |  |
| **Cost capital (Td)** | 0,065 |  |
| **Flux de caixa (F)** | 656.864€ |  |
| **Beneficis Nets** | 637.364€ |  |
| **Amortitzacions** | 19.500€ |  |
| **Sumatori** | 7,188829 |  |
| **Període** |  | **Fluxos** |
| 1 | 0,938967 | 656.864 |
| 2 | 0,881659 | 656.864 |
| 3 | 0,827849 | 656.864 |
| 4 | 0,777323 | 656.864 |
| 5 | 0,729881 | 656.864 |
| 6 | 0,685334 | 656.864 |
| 7 | 0,643506 | 656.864 |
| 8 | 0,604231 | 656.864 |
| 9 | 0,567353 | 656.864 |
| 10 | 0,532726 |  |
| **Inversió Inicial** | -195.000 |  |
| **Flux \* Sumatori** | 4.722.082,972 |  |
| **VAN** | **4.527.082,972** |  |
| **Inversió / Flux** | 0,30 |  |
| **TIR** | **336,9%** |  |

VAN > 0 i TIR > Td => 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 amb un altre crèdit o demanant als accionistes que no cobrin els dividends per tal de poder realitzar la inversió.