Dimecres, 4 maig 2016 Laura Julià Melis

Víctor Miranda Hernández

Víctor Navarro Garcés

Aleix Salvador Barrera

**FONAMENTS D’ADMINISTRACIÓ D’EMPRESES**

**Preguntes de la prova d’estudi continuat 2:**

**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?**

Els 880000€ de capital social és una font de finançament pròpia a curt termini, el crèdit de 582000€ que va prestar el banc a l’empresa, és una font de finançament aliena a llarg termini, la pòlissa de crèdit que van demanar al banc de 100000€ però de la qual només van utilitzar 35000€ és una font de finançament aliena a curt termini. Els 49000 € que van pagar al comptat es una font de finançament pròpia a curt termini i per últim els 71000€ que van deixar a deure als proveïdors, és una font financera aliena a curt termini.

El FM és l’actiu corrent – el passiu corrent.

En aquest cas l’actiu corrent són els 120000€ de matèries primeres més els 49000€ que té al comptat. Per altra banda el passiu corrent està compost pels 71000€ que ha de pagar als proveïdors i pels 35000€ que el banc li ha prestat de la pòlissa de crèdit.

Per tant aquesta empresa té un FM de 53000€.

Podem dir que aquesta empresa té una relació equilibrada entre l’estructura de finançament i l’econòmica, ja que ens ha donat un fons de maniobra positiu, el que ens demostra que té major liquiditat per afrontar els deutes a curt termini.

**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**

Actiu no Corrent 1 399 000€

Terreny 210 000€

Edifici 420 000€

Reformes 160 000€

Mobiliari 184 500€

Equipaments 378 500€

Obertura/constitució 46 000€

Actiu Corrent 169 000€

Existència matèries primeres 120 000€

Clients a cobrar 49 000€

TOTAL ACTIU = 1 568 000€

**Net i Passiu**

Patrimoni Net 880 000€

Capital social 880 000€

Passiu no Corrent 582 000€

Crèdit a 4 anys 582 000€

Passiu Corrent 106 000€

Pòlissa 135 000€

MP 71 000€

TOTAL PASSIU = 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:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Directe respecte el producte** | **Indirecte respecte el producte** |
|  | Terreny |
|  | Edifici |
|  | Reformes |
|  | Mobiliari |
|  | Equipaments |
|  | Despeses d’obertura i constitució |
|  | Pòlissa |
|  | Crèdit a quatre anys |
|  | Lloguer del local |

* **COSTOS VARIABLES:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Directe respecte el producte** | **Indirecte respecte el producte** |
| Cost fabricació producte venut | Despeses generals( serveis, neteja, etc.) |
| Transportistes | Amortitzacions |
| Matèries primeres | Venedor encarregat i venedors |
| Motorista | Serveis professionals externs |
|  | Directors (general i finances, comercial, de compres, de recursos humans) |
|  | Operaris |
|  | Administratius |
|  | Teleoperadors |
|  | Publicitat |

**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.**

Marge de contribució = vendes – costos variables = 675 000€ - 455 030€ = 219.970€

Benefici abans d’impostos = marge de contribució – costos fixos =

= 219 970€ – 66 320€ = 153 650€

**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.**

Vendes = 675 000€ en una botiga. Per tant, total vendes = 3 375 000€

Costos variables = Personal + Despeses generals + Cost fabricació

= 140 000€ + 19 800 € + 313 470 = 473 270€

Vendes – costos variables = 675 000€ - 473 270€ = 201 730€ Marge de contribució

Costos fixos = lloguer + amortitzacions

= 38 400€ + 8 120€ = 46 520€

B.A.I. = marge de contribució – costos fixos = 201 730€ - 46520€ = 155 210€

**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?**

- Costos:

Costos anuals d’una botiga = 521 350€

Reformes + mobiliari + equipaments + obertura i constitució =

= 32 000€ + 29 500€ + 14 700€ + 5 000€ = 81 200€

Total costos = 602 550€

Vendes = 675 000€

Beneficis = vendes – costos = 675 000€ - 602 550€ = 72 450€

Obrint una sexta botiga, Q&F guanyaria 72 450€ addicionals, la qual cosa sí que surt rentable ja que amb els beneficis del primer anys quasi cobririen les despeses d’obertura de la 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.**

Un client = 53€

Total costos = despeses anuals de l’obrador i la seu central + despeses anuals de les 5 botigues = 2 150 974€ + 2 606 750€ = 4 757 724€

* Per tal de no perdre ni guanyar diners, ha de fer 89 769 vendes de 53€ cadascuna.

4 757 724 / 53 = 89768.377 vendes

* Com que Q&F disposa de 5 botigues, les quals estan obertes 310 dies a l’any, això representa 289 vendes al dia; 58 vendes al dia per botiga.

89769 vendes / 310 dies = 289. 577 vendes al dia

289.577 vendes al dia / 5 botigues = 58.92 vendes per botiga

* Ens sembla viable aconseguir aquesta xifra ja que en una ciutat no és gaire difícil realitzar aquest nombre de vendes en un dia.
* Aquesta dada s’anomena punt mort o llindar de rendibilitat.

**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%)**

Per calcular el benefici farem el mateix que al exercici 4 canviant el valor de l’amortització per 195000/10 = 19 500

- Vendes= 675 000€

- Costos variables= -455 030€

- Marge de contribució= 219 970€

- Costos fixos= 77 700€

- BAI= 142 270€

El benefici total mitjà amb 5 botigues es de 153 650€ x 5, pagarà d’impostos 230 475€

El benefici amb la botiga nova serà de 153 650€ x 5 + 142 270€ =273 156€

Haurà de pagar 42 681€ més.

**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%.**

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

Aquesta inversió es podria finançar amb un crèdit bancari a llarg termini, per adquirir aquest crèdit haurien de negociar amb el banc. Penso que és la millor forma de finançament ja que aquesta botiga tardarà un temps en començar a donar beneficis i per tant és millor pagar els diners que ens presta el banc en petites quantitats i en més temps, perquè ens doni temps a anar recuperant els diners invertits