

## 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?

3 fonts de finançament:

- 880.000 € dels socis com a capital social
- 582.000 € del crèdit de 4 anys del banc
- Pòlissa de crèdit per un import límit de 100.000 € a renegociar cada any.

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

Considero que es un fons de maniobra prou gran, tenint en compte que es tracte de Q&F i, a més, un crèdit extern pot fer créixer l'empresa més accelerada.

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		NET I PASIU	
<b>Actiu no corrent</b>	<b>1.399.000 €</b>	<b>Patrimoni net</b>	<b>880.000 €</b>
Compra terreny	210.000 €	Capital social	880.000 €
Construcció edifici	420.000 €	<b>Passiu no corrent</b>	<b>582.000 €</b>
Reformes botigues	160.000 €	Crèdit	582.000 €
Mobiliari	184.500 €	<b>Passiu corrent</b>	<b>106.000 €</b>
Equipament	378.500 €	Pòlissa de crèdit	35.000 €
Obertura i constitució	46.000 €	Proveïdors	71.000 €
<b>Actiu corrent</b>	<b>169.000 €</b>		
Matèries primeres	120.000 €		
Banc	49.000 €		
<b>Actiu TOTAL</b>	<b>1.568.000 €</b>	<b>passiu TOTAL</b>	<b>1.568.000 €</b>

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

Costos fixos		Costos variables	
Directes	Indirectes	Directes	Indirectes
	Lloguer Local	Cost de fabricació	Personal taller
	Personal administratiu	Matèries primeres	Serveis professionals externs
	Neteja		
	Amortització		
	Publicitat		
	Interessos del préstec i pòlissa		

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.

Beneficis abans d'impostos = 5\*Ingressos anuals d'una botiga - (Despeses anuals de l'obrador i la seu central + 5\*Despeses anuals d'una botiga) = 5\*675.000 - (2.150.974+5\*(521.350 - 313.470)) = 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<sup>3</sup> de les vendes anuals d'una botiga.

Beneficis abans d'impostos = Ingressos anuals d'una botiga - Despeses anuals d'una botiga = 675.000 - 521.350= 153.650€

MC = Ingressos - Costos Variables = Ingressos botiga - Personal - Cost fabricació del producte venut = 675.000 - (141.560 + 313.470) = 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?

Vendes botiga - Despeses botiga (incloent els empleats) - Reformes botiga - Mobiliari - Equipament - Obertura => 675.000 - 521.350 - 32.000 - 29.500 - 14.700 - 5.000 = **72.450€**

Em sembla suficientment rentable per Q&F com per donar el pas ja que segueix tenint beneficis tot i tenint les despeses inicial que hi ha al obrir una tenda nova.

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.

Aquesta dada és el punt mort o d'equilibri en unitats.

Clients = Despeses / Preu unitat =  $(2.150.974 + 5 \cdot (521.350 - 313.470)) / 53 = 60.196$  clients.

60.196 Clients / 5 Botigues = 12.040 Clients per botiga anualment.

12.040 Clients per botiga / 310 dies = 39 clients per dia i botiga.

Això vol dir les botigues haurien de tindre de mitjana uns 4 o 5 clients cada hora cosa que sembla força raonable.

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%)

Cas 6 botigues:

Ingressos totals:  $6 \times 675.000 = 4.050.000\text{€}$

Despeses botigues:  $5 \times 521.350 + 1 \times (521.350 - 8.120 + 19.500) = 3.139.480\text{€}$

Benefici brut: ingressos - despeses =  $4.050.000 - 3.139.480 = 910.520\text{€}$

Benefici net: benefici brut  $\times (1 - 0,3) = 637.364\text{€}$

Impostos: beneficis bruts - beneficis nets =  $273.156\text{€}$

Cas 5 botigues:

Benefici brut:  $5 \times 675.000 - 5 \times 521.350 = 768.250\text{€}$

Benefici net: benefici brut  $\times (1 - \text{impostos}) = 537.775\text{€}$

Impostos:  $230.475\text{€}$

Els beneficis nets pujaran  $99.609\text{€}$

Els impostos pujaran  $42.681\text{€}$

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%.

beneficis botiga      104634      Amortització a      19500

Anys	flux anual	valor actualitzat
0	-195000	-195000
1	124134	116557,75
2	124134	109443,89
3	124134	102764,22
4	124134	96492,22
5	124134	90603,03
6	124134	85073,27
7	124134	79881,00
8	124134	75005,63
9	124134	70427,83
10	124134	66129,41
Total	1046340	697378,25

VAN= 697.378,25 €

TIR= 63%

Tant el VAN com el TIR indiquen que la inversió és rentable.

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 demanar un préstec al banc, ja que els tipus impositius que ens demanarien no arribarien al 60%, i per tant com  $TIR > i$  aleshores la inversió seria rentable.