

**UNIVERSITAT DE VALÈNCIA
FACULTAT D'ECONOMIA**

**DEPARTAMENT DE FINANCES EMPRESARIALS
GRAU EN FINANCES I COMPTABILITAT**

**35946 PLANIFICACIÓ I GESTIÓ FINANCERA
DE L'EMPRESA**

Transparències del Tema 1r: Planificació estratègica i planificació financera

Professor: Vicent A. Sanchis i Berenguer

CURS ACADÈMIC 2017/2018

TEMA 1r: PLANIFICACIÓ ESTRATÈGICA I PLANIFICACIÓ FINANCERA

1. Estratègia, Planificació Estratègica i Planificació Financera
2. Objectius de la Planificació Financera
3. El procés de la Planificació Financera
4. Divisió de la Planificació Financera: Clàssica i Moderna

BIBLIOGRAFIA BÀSICA

- AMAT SALAS, J. M. (1992):** La planificación financiera. EADA Gestión, Barcelona, pp. 13-32.
- MENGUZZATO. M. i RENAU, J. J. (1994):** La dirección estratégica de la empresa. Ariel Economía. Madrid, pp. 75 125.
- RUIZ MARTÍNEZ, R.J. i GIL CORRAL, A.M. (2001):** La planificación financiera de la empresa. ISTP, pp. 43-65.
- DURBÁN OLIVA, S. et al. (2009):** Planificación financiera en la práctica empresarial. Pirámide, pp. 61-66.

✓ **ESSÈNCIA DE LA FUNCIÓ EMPRESARIAL:**

OBTENIR UNA **POSICIÓ:**
COMPETITIVA,
AVANTATJOSA I
SOSTENIBLE
PER A L'EMPRESA

✓ **L'EMPRESA ÉS UN SISTEMA:**

FÍSIC

ARTIFICIAL

OBERT

1.1 Estratègia, Planificació Estratègica i Planificació Financera

✓ **ENTORN TURBULENT:** gran complexitat, dinamisme i alt grau d'incertesa.

ENTORN COMPLEX: nombrosos factors de l'entorn resulten ser estratègics i s'interrelacionen entre sí.

- **Elevada competitivitat:** deguda a la saturació dels mercats i a la globalització de l'economia
- **Factor tecnològic:** amenaça per a la supervivència i creixement d'aquelles empreses que no siguin capaces d'incorporar els nous avanços tecnològics amb celeritat
- **Factors relatius a la situació econòmica general i de caràcter polític:** nivells d'inflació, d'atur, taxes de creixement de l'economia, nivells de tipus d'interés, de tipus de canvi, saldo de la balança de pagaments, dèficit públic, pressió fiscal, etc.
- **Factors demogràfics:** taxes de creixement de la població, distribució per edats, per sexe, moviments migratoris, etc.
- **Forces socials:** sindicats, organitzacions de consumidors, grups ecologistes i altres grups socials. Exerceixen pressió per a que s'atenguen els seus interessos, mitjançant regulacions i controls adequats.

1.1 Estratègia, Planificació Estratègica i Planificació Financera

- **Factors educacionals i culturals:** sistemes de creences i valors, actituds, estils de vida, modes, nivells de formació i qualificació, motivació, expectatives, etc. determinen en part les necessitats de la societat i influeixen en les relacions interpersonals dintre de l'empresa i, per tant, en la productivitat del factor treball.

ENTORN DINÀMIC: aquesta diversitat de factors es veuen sotmesos a canvis cada volta més ràpids i intensos:

- **Continus i profunds** avanços tecnològics, informàtics, en robòtica, telecomunicacions, etc.,
- **Processos d'internacionalització** o globalització de les economies,
- **Grans canvis socioculturals i polítics** com la reforma del mercat laboral, l'accés de la dona a dit mercat, la preocupació pels temes medio-ambientals, la importància de la imatge com a símbol de qualitat dels béns i serveis que es tracten de vendre, etc.

Aquesta complexitat de l'entorn actual i la celeritat i intensitat dels canvis que en ell es produeixen el converteixen en un entorn enormement imprevisible, amb un alt grau d'instabilitat i incertesa ⇒ **ENTORN INCERT.**

1.1 Estratègia, Planificació Estratègica i Planificació Financera

Davant aquesta nova realitat, resulten fonamentals l'actitud i els mètodes que adopta la direcció de l'organització per a portar en davant la seua gestió.

La funció de *management* ha de basar-se en una **actitud estratègica**.

Segons Menguzzato i Renau (1994), l'actitud no sols ha de consistir en adaptar-se a l'entorn, sinó que també ha de ser activa, oberta al canvi, anticipadora i conscient que el futur de l'empresa pot arribar a ser el futur desitjat per mitjà de les accions adequades. És a dir, no sols ha de ser reactiva, sinó també activa, basada en què el futur de l'empresa pot modelar-se d'acord amb els objectius empresarials.

- **Actitud reactiva**: és adaptar-se i protegir-se davant les amenaces de canvis a l'entorn. (p.e. La contraprogramació televisiva)
- **Actitud activa**: és anticipar-se per aprofitar les oportunitats que ofereixen els canvis. (p.e.: noves maneres de comercialització de la premsa)

1.1 Estratègia, Planificació Estratègica i Planificació Financera

- La **PLANIFICACIÓ ESTRATÈGICA** és "l'anàlisi racional de les oportunitats i amenaces que presenta l'entorn per a l'empresa, dels punts forts i febles de l'empresa davant l'entorn, i de la selecció d'un compromís <<estratègic>> entre ambdós elements (entorn i empresa), que millor satisfaga les aspiracions dels directius en relació amb l'empresa". (Menguzzato i Renau, 1994, pàg. 78)

IDEES BÀSIQUES DEL CONCEPTE DE PLANIFICACIÓ ESTRATÈGICA

- **Anàlisi rigorosa i exhaustiva** tant de l'àmbit **intern** de l'empresa com del seu **entorn**, buscant els aspectes positius i negatius respectius.
- **Compatibilitat** entre ambdós.
- **Missió de l'empresa** (dels seus directius) de quines són les seues aspiracions en dit entorn en el qual es desenvolupa.

ANÀLISI DE L'ENTORN

A) VARIABLES ECONÒMIQUES:

Generals:

- Fase econòmica expansiva o recessiva
- Evolució del PIB i de la renda, que actua sobre la capacitat de consum
- Evolució i nivell d'inflació, que sol pressionar a la baixa els marges de les empreses (tot i que, a vegades, pot ser una font de beneficis extraordinaris) i sobre el poder adquisitiu de les persones
- Situació de la balança de pagaments
- Cost, qualitat i disponibilitat de matèries primes, de recursos humans i financers

Específiques: afecten més directament a una empresa concreta

- Dimensió i creixement del mercat
- Barreres d'entrada al mercat
- Competidors actuals i potencials
- Tipus de clients de l'empresa
- Missió i ús del producte
- Productes substitutius
- Poder de negociació de clients i de proveïdors
- Canals de distribució
- Fonts financeres

1.1 Estratègia, Planificació Estratègica i Planificació Financera

ANÀLISI DE L'ENTORN

B) VARIABLES TECNOLÒGIQUES

- Noves tecnologies respecte als productes
- Noves tecnologies respecte als processos productius
- Noves tecnologies respecte als materials i components
- Noves tecnologies respecte a les formes de comercialització

C) VARIABLES SOCIOPOLÍTIQUES I CULTURALS

- Intervencionisme estatal
- Forma jurídica de l'empresa
- Mercat de treball
- Política econòmica del govern: fiscal, monetària (tipus d'interés, tipus de canvi...)
- Sindicats i grups socials
- Variables demogràfiques: taxa de creixement de la població, distribució per edats, mobilitat
- Variables educacionals: nivell d'analfabetisme, formació general i específica
- Sistemes de creences i valors

1.1 Estratègia, Planificació Estratègica i Planificació Financera

ANÀLISI DE LA SITUACIÓ INTERNA

ANÀLISI DE RÀTIOS:

A. Balanç

- Estructura econòmica:
 - Ràtios de circulat, de liquiditat (gestió adequada de circulat: PMM, necessitats adequades de FM, política de cobraments, de pagaments, etc.)
 - Ràtios d'immobilitzat (capacitat de producció, tecnologia, productivitat, etc.)
- Estructura financera:
 - Ràtios d'endeutament (composició de l'estructura financera, termini del deute, despeses financeres, risc financer..)

B. Compte de resultats: nivells de vendes, despeses, resultat econòmic, ràtios de rendibilitat (econòmica, financera), política de dividends, etc.

1.1 Estratègia, Planificació Estratègica i Planificació Financera

ESTRATÈGIA EMPRESARIAL

L'**ESTRATÈGIA EMPRESARIAL** consisteix a explicitar "els objectius generals de l'empresa i els cursos d'acció fonamentals, d'acord amb els mitjans actuals i potencials de l'empresa, per tal d'aconseguir la inserció òptima d'aquesta en el medi socioeconòmic". Menguzzato i Renau (1994, Pàg. 78)

- Explicita les grans opcions de l'empresa que orientaran les seues decisions sobre activitats i estructura de l'organització
- Fixa un marc de referència per a l'actuació de l'empresa en un període determinat de temps

Donat l'entorn turbulent, **necessitat de formular vàries estratègies alternatives i contingents en funció dels diferents escenaris futurs que es poden presentar.**

1.1 Estratègia, Planificació Estratègica i Planificació Financera

ESTRATÈGIA EMPRESARIAL: OBJECTIUS GENERALS

Els **OBJECTIUS GENERALS**, segons Menguzzato i Renau (1994, pàg. 106) “han d’expressar les metes que es proposa aconseguir l’empresa, a nivell global, i a llarg termini, en funció per descomptat de la seua missió, però també en funció de la situació actual de l’entorn i sobre tot de la seua evolució futura i de les oportunitats o amenaces que aquest presenta per a l’empresa, i de la pròpia situació interna de l’empresa i, de les seues forces i debilitats i de la seua capacitat actual i potencial, en relació amb el seu entorn”.

- ❖ No existeix un únic conjunt d’objectius generals per a totes les empreses.
- ❖ Els objectius d’una empresa no són únics al llarg de la seua vida.
- ❖ Objectius habituals: incrementar els nivells de RENDIBILITAT, QUOTA DE MERCAT, CREIXEMENT, INNOVACIÓ, INDEPENDÈNCIA, QUALITAT DEL PRODUCTE I DEL SERVEI, IMAGE CORPORATIVA, etc.
- ❖ Han de ser ACONSEGUIBLES, MESURABLES, MOTIVADORS i INTEGRADORS.

1.1 Estratègia, Planificació Estratègica i Planificació Financera

PLANIFICACIÓ FINANCERA

La **PLANIFICACIÓ FINANCERA** té per objecte l'expressió en termes monetaris dels resultats de les accions marcades per la **PLANIFICACIÓ ESTRATÈGICA**, intentant identificar els recursos financers necessaris per aconseguir els objectius determinats per aquesta planificació estratègica.

És a dir, especifica i quantifica en termes monetaris el resultat de cada estratègia alternativa fins seleccionar la millor.

1.2 Objectius de la Planificació Financera

QUINES SÓN LES POLÍTIQUES FINANCERES?

A LLARG TERMINI:

- Establir una determinada **ESTRUCTURA DE CAPITAL**.
- **Ajustar els terminis dels CAPITALS PERMANENTS amb els FLUXOS GENERATS PER LES INVERSIONS.**
- **DIVERSIFICAR les FONTS financeres.**

A CURT TERMINI:

- Garantir el creixement sostingut de l'empresa i el manteniment de **l'EQUILIBRI FINANCER.**

L'estabilitat financera o equilibri financer requereix:

- Que l'empresa pugui pagar tots els seus **DEUTES corrents ACTUALS** amb els ingressos procedents dels cobraments efectuats als seus clients.
- Que l'empresa faci previsions adequades per poder pagar els **DEUTES FUTURS** amb els ingressos futurs previstos dels seus clients.
- Que l'empresa tinga fons líquids disponibles per poder fer front al pagament de les **INVERSIONS PREVISTES EN ACTIU FIX**
- Que l'empresa tinga fons excedents per poder fer front a les **NECESSITATS IMPREVISTAS**, o que pugui accedir fàcilment als fons necessaris mitjançant operacions financeres ja concertades

1.2 Objectius de la Planificació Financera

Correspon a l'àrea financera:

- **Formular els plans i pressupostos financers i de tresoreria**, tant a llarg termini com a curt, segons la planificació estratègica de l'empresa.
- **Planificar les inversions a llarg termini** de l'empresa, incloent la seua programació.
- **Planificar les necessitats de capitals**, localitzant aquelles fonts financeres més convenients tant des del punt de vista quantitatiu como qualitatiu, a llarg termini i a curt termini.

Contestar a les següents preguntes:

- Quina ha de ser la **dimensió i el ritme de creixement de l'empresa financerament sostenible**?
- **Què actius ha de tenir l'empresa**, quina ha de ser la cartera de negocis i les seues línies de desenvolupament?
- Quina ha de ser la **composició del seu passiu** o l'estructura de capital (estructura financera) de l'empresa?
- Quines són les **fonts financeres** a les quals ha d'acudir l'empresa?
- Quin ha de ser el **cost mitjà ponderat de capital** per aconseguir un nivell de rendibilitat adequat?

En definitiva, amb tot açò pretén donar **suport al desenvolupament dels objectius marcats al pla estratègic de l'empresa**, és a dir, la seua missió és assegurar, assignar i distribuir els fons necessaris per poder desenvolupar a l'empresa les diverses activitats que permeten aconseguir els propòsits per ella pretinguts.

1.3 El procés de la Planificació Financera

- **Contribueix a l'elecció de l'estratègia empresarial**, en la mesura que en dit procés es determina ex-ante el resultat econòmic i financer al qual previsiblement conduirà cadascuna de les estratègies alternatives que se li presenten a l'empresa, així com les necessitats financeres que tals estratègies comportaran.
- Així mateix, **exigeix que el director financer reflexione sobre aquells successos que puguen entorpir la marxa financera** de l'empresa i que desenvolupe estratègies contingents per a fer front a tals successos.
- Té també una funció com a **element de connexió, integració i coordinació de totes les estratègies funcionals de l'empresa**, a través de la seua traducció en termes monetaris i de l'assignació òptima de recursos financers entre les mateixes, amb la finalitat de què totes elles puguin desenvolupar-se adequadament i es dirigeixen cap a la consecució de l'estratègia global de l'empresa.

La planificació financera ha de concretar-se en una sèrie de:

- **PLANS FINANCERS** interrelacionats, compatibles entre sí i amb el pla estratègic global de l'empresa.
- El nivell més baix i operatiu de dita concreció la constitueixen els **PRESSUPOSTOS**, que són l'**expressió quantitativa de les activitats planificades**. A partir d'ells, es podrà avaluar l'eficàcia dels diferents plans.

EFICÀCIA = grau de compliment dels objectius
objectius aconseguits/objectius desitjats

1.3 El procés de la Planificació Financera

QUINS SÓN ELS PLANS I PRESSUPOSTOS DE LA PLANIFICACIÓ FINANCERA?

1. Respecte a la PLANIFICACIÓ A LLARG TERMINI:

A) Programa d'inversions i desinversions en actiu fix de l'empresa a llarg termini:

- Conté decisions estratègiques amb una projecció a més d'un any, que van a condicionar la marxa futura de l'empresa.
- Conté el calendari o programa temporal per a posar en marxa les inversions previstes en la planificació estratègica.

Qui intervé en la seua elaboració?

Direcció General, Direcció Financera i grups de consultors externs

B) Comptes de pèrdues i guanys previsionals per a l'horitzó temporal que comprén la planificació estratègica:

- Permet obtenir la capacitat màxima d'autofinançament de l'empresa (resultat net + amortitzacions)

C) Pressupost de capital (estat d'origen i aplicacions de fons)

- Indica les necessitats de fons externs (FEN)
- Permet plantejar l'estratègia de finançament de l'empresa per a la realització de l'estratègia empresarial elegida. Ha de tenir en compte l'estructura de capital més adequada, el nivell d'endeutament requerit i les fonts financeres més convenients per a l'empresa.

1.3 El procés de la Planificació Financera

QUINS SÓN ELS PLANS I PRESSUPOSTOS DE LA PLANIFICACIÓ FINANCERA?

2. Respecte a la PLANIFICACIÓ A CURT TERMINI:

A) Pressupostos d'operacions o d'explotació:

- Consideren les operacions relatives al cicle d'explotació: compres o aprovisionaments, fabricació, emmagatzematge, vendes, cobraments...
- L'objectiu principal d'aquets pressupostos és la valoració dels fluxos monetaris i reals lligats directament amb les activitats normals que realitza l'empresa.
- La previsió de vendes és el punt de partida fonamental per a l'obtenció dels distints pressupostos relatius als sistemes funcionals que componen l'empresa.

Pressupost de vendes, detallat per productes i mercats

Pressupost de producció, detallat per productes

Pressupost de despeses de fabricació, detallat per conceptes

Pressupost de compres de matèries primes

Pressupost de despeses comercials o de distribució

Pressupost de despeses administratives

Pressupost de despeses i ingressos financers

Pressupost d'inversions en el fons de maniobra o capital circulant

A qui involucra l'elaboració dels pressupostos operatius?

Direcció General, Director Financer (coordinador) y caps de les distintes àrees funcionals de l'empresa

1.3 El procés de la Planificació Financera

QUINS SÓN ELS PLANS I PRESSUPOSTOS DE LA PLANIFICACIÓ FINANCERA?

2. Respecte a la PLANIFICACIÓ A CURT TERMINI:

B) Pressupost de resultats:

- Document síntesi dels pressupostos d'exploració, formalitzat mitjançant el Compte de Pèrdues i Guanyos Previsional
- Condiciona el pressupost de finançament, ja que permet estimar el *Cash-Flow* i, per tant, les previsions d'autofinançament

C) Pressupost de tresoreria:

- Resumeix els pressupostos d'exploració (vendes, fabricació,...) i de capital, així com els drets de cobrament i les obligacions de pagament arreplegades al balanç de l'empresa a curt termini (criteri caixa)
- La seua finalitat és reflectir les conseqüències financeres, determinar els moments i les quantitats en què s'espera tindran lloc els cobraments i pagaments, per tal d'evitar una falta de liquiditat
- S'elabora a partir de les estimacions contingudes en els pressupostos d'aprovisionament, fabricació, d'inversions i de gestió i administració per a la determinació dels PAGAMENTS (en quantia i moment del temps), i del pressupost de vendes i de desinversions i finançament per a la determinació dels COBRAMENTS

A qui correspon l'elaboració del pressupost de tresoreria?

Director Financer, qui detectarà i intentarà corregir els desfasaments entre els cobraments i els pagaments.

1.3 El procés de la Planificació Financera

QUINS SÓN ELS PLANS I PRESSUPOSTOS DE LA PLANIFICACIÓ FINANCERA?

2. Respecte a la PLANIFICACIÓ A CURT TERMINI:

D) Balanç de situació previsional:

- Parteix de la informació obtinguda en la resta de pressupostos.
- Permet conèixer quina serà la situació de l'empresa en acabar l'exercici que es pressuposta, en el cas que es compleixen les previsions.
- Reflecteix com els objectius marcats i la seua realització alteren previsiblement la situació patrimonial i financera de l'empresa en el període estudiat.

1.4 Divisió de la Planificació Financera: Clàssica i Moderna

Evolució de la planificació financera paral·lela a l'evolució de la funció financera i ajudada pel creixent perfeccionament de les tècniques matemàtiques i pels avanços de la informàtica.

□ PLANIFICACIÓ FINANCERA CLÀSSICA:

Es desenvolupa en un context amb:

- ✓ Un entorn estable
- ✓ Direcció centralitzada
- ✓ Producció d'articles estàndard amb un cicle de vida llarg
- ✓ Alt component de mà d'obra i de despeses de fabricació
- ✓ Escàs nivell de competència

Es caracteritza:

- ❖ **Per partir dels estats financers tradicionals** (balanç, compte de pèrdues i guanys i estat d'origen i aplicació de fons) **històrics i intenta projectar-los cap al futur.**
- ❖ Es limita a **mantenir la tendència passada de l'empresa** i exercir una funció de "control financer de l'activitat de la mateixa i d'informació per a les decisions sobre l'elecció dels mitjans de finançament" (Cuervo, A. 1994).

1.4 Divisió de la Planificació Financera: Clàssica i Moderna

PLANIFICACIÓ FINANCERA CLÁSSICA

L'abast dels models tradicionals de la PFC se resumeix en:

- Es desenvolupen bàsicament per a ser aplicats a **empreses industrials**, donant un paper rellevant a la selecció d'inversions, a la previsió dels costos de producció i a la determinació de les necessitats de finançament.
- **Escassa consideració de l'entorn** i més **èmfasi en els aspectes interns, comptables i financers** que en els aspectes qualitatius que afecten a la formulació de l'estratègia.
- Es desenvolupen a partir de dades històriques certes i els extrapola o projecta al futur. **No es parteix de la fixació d'objectius.**
- **No contempen la interrelació existent entre les decisions d'inversió i de finançament** dins del subsistema financer, ni tampoc l'existent entre aquest subsistema i la resta de subsistemes de l'empresa.
- Se centren en el **curt termini.**
- L'avaluació o control se sol limitar al **compliment dels plans financers anuals.**

1.4 Divisió de la Planificació Financera: Clàssica i Moderna

A partir dels anys 70, canvis significatius a l'entorn:

- ✓ A nivell tecnològic
- ✓ A nivell polític
- ✓ En els gustos dels consumidors
- ✓ Encariment del cost dels recursos
- ✓ Increment de la competència, etc.

□ PLANIFICACIÓ FINANCERA MODERNA:

- ❖ Parteix de la informació comptable històrica, però aquesta és utilitzada, junt amb la informació sobre l'entorn que envolta l'empresa i prèvia **fixació d'uns objectius financers** desitjats compatibles amb els objectius globals de l'empresa, per **analitzar i avaluar què decisions d'inversió i de finançament són les més adequades per aconseguir-los**.
- ❖ No és una simple projecció d'estats comptables històrics, sinó que es tracta d'una autèntica planificació.

1.4 Divisió de la Planificació Financera: Clàssica i Moderna

PLANIFICACIÓ FINANCERA MODERNA

Els trets que defineixen la PFM es resumeixen en:

- Es desenvolupa des de la **concepció d'empresa com a sistema**, la qual cosa condueix a una visió més ampla, considera un major nombre de factors i variables que la Planificació Financera Clàssica i contempla la interrelació existent entre els subsistemes d'inversió i finançament, així com la resta de subsistemes de l'empresa. Connecta l'activitat financera amb l'activitat global de l'empresa.
- **Actitud d'anticipació racional i voluntarista del futur.**
- Es dóna **més èmfasi a l'entorn i als aspectes qualitius, així com al llarg termini.**
- Se sustenta no només en l'ús de models comptables, sinó també en **models matemàtics**, aprofitant els avanços en les tècniques d'investigació operativa, bàsicament, **models d'optimització** (programació lineal, entera i dinàmica) i **de simulació** (com el mètode de Montecarlo), i l'ajuda que proporcionen els progressos de la informàtica per al desenvolupament d'aquests models.

1.4 Divisió de la Planificació Financera: Clàssica i Moderna

AVANTATGES DELS MODELS DE SIMULACIÓ DAVANT DELS D'OPTIMITZACIÓ

- Són **més simples i intuitius** que els d'optimització. Per tant, els directors financers els comprenen amb molta més facilitat.
- Resulta extremadament difícil arrebregar en un model de programació matemàtica les innumerables variables i relacions que intervenen en l'empresa, moltes de les quals són de caràcter merament qualitatiu.
- Són més flexibles i més adaptables a la realitat canviant de l'empresa que els models d'optimització, orientant el director financer dels resultats que es poden derivar en cas de seguir determinades polítiques.

**UNIVERSITAT DE VALÈNCIA
FACULTAT D'ECONOMIA**

**DEPARTAMENT DE FINANCES EMPRESARIALS
GRAU EN FINANCES I COMPTABILITAT**

**35946 PLANIFICACIÓ I GESTIÓ FINANCERA
DE L'EMPRESA**

Transparències del tema 2n. Diagnòstic de la situació patrimonial i financera

Professor: Vicent A. Sanchis i Berenguer

CURS ACADÈMIC 2017-2018

TEMA 2n. DIAGNÒSTIC DE LA SITUACIÓ PATRIMONIAL I FINANCERA DE L'EMPRESA

1. Objectius de l'anàlisi patrimonial i financera
2. Ràtios d'estructura patrimonial
3. Ràtios de resultats
4. Ràtios de gestió d'actius: les rotacions

BIBLIOGRAFIA BÀSICA

Brealey et al. (2010): *Principios de finanzas corporativas*. 9a edició. McGraw-Hill, capítol 29.

Ross, S. A., Westerfield, R. W. i Jordan, B. D. (2010): *Fundamentos de finanzas corporativas*. McGraw-Hill, capítol 3.

Amat, O. (2008): *Comprender la contabilidad y las finanzas*. Gestión 2000, capítols 9-12.

Cantalapiedra, M. (2005): *Manual de gestión financiera para pymes*. Ed. CIE Dossat 2000, capítol 3.

González Pascual, J. (2010): *Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera*. Fundamentos teóricos y aplicaciones. Pirámide.

2.1. Objectius de l'anàlisi patrimonial i financera

- ✓ Una de les primeres tasques de la planificació financera és analitzar **quina és la posició de l'empresa** => anàlisi externa i interna de la companyia.
- ✓ Aquesta anàlisi permet detectar les oportunitats, amenaces, fortaleeses i debilitats (**DAFO**) amb les quals es troba l'empresa.
- ✓ Respecte al diagnòstic intern de l'empresa, l'ús de les ràtios:
 - Permet conèixer l'evolució de l'empresa i comparar-la amb altres companyies del sector.
 - Resulta d'interès per a les diverses parts que intervenen en l'empresa (treballadors, clients, proveïdors, creditors no comercials, etc.).
- ✓ L'anàlisi de ràtios parteix dels estats financers tancats de la companyia:
 - El **balanç** proporciona una instantània de la situació patrimonial de l'empresa en un moment donat.
 - El **compte de resultats** indica els ingressos i les despeses de la companyia al llarg d'un cert període de temps.

I permet completar la informació proporcionada pels estats financers.

2.1. Objectius de l'anàlisi patrimonial i financera

- ✓ L'anàlisi de la informació proporcionada pel balanç i pel compte de resultats pot fer-se des de dos punts de vista:
 - ◆ **Punt de vista estàtic:** analitza tant les diferents partides dels estats de la companyia com les de companyies semblants en un cert període de temps.
 - ◆ **Punt de vista dinàmic:** analitza l'evolució de les partides dels estats financers de la companyia i de les companyies semblants al llarg del temps.

- ✓ En aquesta anàlisi es poden emprar tres procediments diferents:
 - Mètode dels percentatges
 - Mètode de les diferències
 - Mètode de les ràtios

2.1. Objectius de l'anàlisi patrimonial i financera

1. Mètode dels percentatges. Pot fer-se de manera **vertical** o **horitzontal**. Consisteix a obtenir el percentatge que representa cada partida dels estats financers sobre una altra de referència (actiu en el cas del balanç; vendes en el cas del compte de resultats).

- **Anàlisi de tipus vertical** => pes de cada massa patrimonial en l'estructura econòmica i financera de l'empresa, així com l'evolució en el temps.
- **Anàlisi de tipus horitzontal** => evolució temporal de les masses patrimonials respecte a una dada base.

2. Mètode de les diferències. Consisteix a calcular diferències entre masses patrimonials homogènies d'actiu i passiu => p. e.: actiu corrent – passiu corrent, actiu operatiu – passiu operatiu.

Aquestes diferències ens permeten conèixer l'equilibri financer de la companyia tant en un moment de temps com al llarg del temps.

3. Mètode de les ràtios. Una ràtio és un quocient entre dues magnituds => expressa la relació existent entre ambdues.

2.1. Objectius de l'anàlisi patrimonial i financera

Les ràtios permeten:

- Explicar i complementar la informació proporcionada pels estats financers.
- Fer un diagnòstic de la situació de l'empresa.
- Predir l'evolució futura de les principals magnituds financeres.

Avantatges de l'ús de ràtios per a analitzar els estats financers:

- Càlcul ràpid i senzill.
- Sintetitzen la informació dels estats financers.
- Són útils per a fer comparacions.
- Són flexibles.
- Ajuden en la presa de decisions.

Inconvenients de l'ús de ràtios:

- No hi ha una definició unànime de les ràtios.
- No hi ha un valor estandarditzat dels valors possibles.

2.2. Ràtios d'estructura patrimonial

En aquesta categoria considerarem:

- ✓ Les ràtios que permeten analitzar la **capacitat** de la companyia per a fer **front** als **compromisos de pagament** (a curt i a llarg termini).
- ✓ Les ràtios que analitzen la **composició** de l'**estructura financera** de la companyia.

Dins d'aquesta categoria considerarem les **set ràtios següents**:

1. Solvència general
2. Liquiditat
3. Tresoreria
4. Tresoreria neta
5. Endeutament
6. Qualitat del deute
7. Cobertura d'immobilitzat

2.2. Ràtios d'estructura patrimonial

1. Ràtio de solvència general

- Mesura la capacitat de l'empresa per a fer front als seus compromisos de pagament i es coneix també com a ràtio de distància a la fallida.
- Es defineix como segueix:

$$\text{Solvència general} = \frac{\text{Actiu total}}{\text{Passiu}}$$

- El valor ha de ser més gran que 1, ja que, en cas contrari, significa que l'empresa no pot fer front als compromisos de pagament.
- En general, es considera adequat un valor comprès entre 1,7 i 2.

2.2. Ràtios d'estructura patrimonial

2. Ràtio de liquiditat

- Mesura la capacitat de la companyia per a fer front als seus compromisos de pagament a curt termini i també es coneix com a "ràtio de circulat" o "ràtio de solvència a curt termini"
- Es defineix com:

$$\text{Liquiditat} = \frac{\text{Actiu corrent}}{\text{Passiu corrent}}$$

- En general, aquesta ràtio ha de ser més gran que 1 perquè l'empresa no tinga problemes de liquiditat. Se sol considerar com a valor de referència 1,2.

REMARCA: sectors amb cobrament immediat i pagament ajornat

2.2. Ràtios d'estructura patrimonial

3. Ràtio de tresoreria

- Proporciona una informació més precisa sobre la capacitat de pagament a curt termini de la companyia perquè descompta les existències, que és el menys líquid dels actius corrents.
- Es defineix com:

$$\text{Tresoreria} = \frac{\text{Actiu corrent} - \text{Existències}}{\text{Passiu corrent}}$$

- Si el valor està pròxim a 1 indicarà que l'empresa és capaç de fer front als seus compromisos de pagament.

REMARCA: sectors en els quals es cobra al comptat i es retarda el pagament poden presentar un valor més petit que 1.

2.2. Ràtios d'estructura patrimonial

4. Ràtio de tresoreria neta

- Proporciona informació sobre la capacitat de pagament immediat de l'empresa.
- S'obté comparant el disponible (efectiu més inversions financeres a curt termini) amb el passiu corrent.
- Es defineix així:

$$Tresoreria = \frac{Disponible}{Passiu\ corrent}$$

- El valor d'aquesta ràtio, que normalment és més alt en les PIME que en les grans empreses, se sol situar entre 0,15-0,20.

2.2. Ràtios d'estructura patrimonial

5. Ràtio d'endeutament

- Permet conèixer la composició relativa de les fonts de finançament. És a dir, indica el percentatge que representen els deutes sobre els recursos totals de l'empresa.
- La seua definició és:

$$\text{Endeutament} = \frac{\text{Exigible}}{\text{Passiu} + \text{Fons propis}} \times 100$$

- Com més alt siga aquest percentatge, més gran és el grau de dependència del finançament aliè. I, per contra, com més baixa siga la ràtio d'endeutament, més gran és la independència financera de l'empresa.

2.2. Ràtios d'estructura patrimonial

6. Ràtio de qualitat del deute

- Determina la proporció que representa el deute a curt termini respecte al deute total.
- Es defineix de la manera següent:

$$\text{Qualitat del deute} = \frac{\text{Exigible a curt termini}}{\text{Passiu}}$$

- És convenient que el valor siga tan baix com siga possible, ja que indica més facilitat per a tornar els deutes. No obstant això, en les companyies amb dificultat per a accedir a finançament aliè a llarg termini, el valor d'aquesta ràtio sol ser molt superior.

2.2. Ràtios d'estructura patrimonial

7. Ràtio de cobertura d'immobilitzat

- Determina la proporció en la qual els recursos permanents (exigible a llarg termini i fons propis) estan invertits en actiu no corrent. Es defineix de la manera següent:

$$\text{Cobertura d'immobilitzat} = \frac{\text{Recursos permanents}}{\text{Actiu no corrent}}$$

- En general, com que el fons de maniobra en una companyia ha de ser positiu, aquesta ràtio ha de ser més gran que 1.
- Aquesta ràtio està relacionada amb la ràtio de liquiditat, es comporten de la mateixa manera, totes dues són més grans o més petites que 1.

REMARCA: Hi ha sectors en els quals ambdues ràtios són inferiors a 1.

2.3. Ràtios de resultats

- ✓ Permeten analitzar la rendibilitat de l'empresa. És a dir, la relació entre resultats obtinguts (beneficis) i mitjans emprats (capitals invertits).

1. Rendibilitat econòmica

- Relaciona el benefici abans d'interessos i impostos i l'actiu, amb la finalitat de determinar la rendibilitat que genera la inversió de l'empresa, independentment de la manera en què es finança l'empresa.
- Es defineix de la manera següent:

$$\text{Rendibilitat econòmica} = \frac{BAII}{\text{Actiu}} \times 100$$

- Com més gran siga aquesta ràtio, més eficiència en la inversió.
- També es coneix com a *return on investment* (ROI).

2.3. Ràtios de resultats

2. Rendibilitat financera

- Permet conèixer la rendibilitat que obtenen els propietaris de la companyia.
- Relaciona el benefici després d'interessos i impostos amb el patrimoni net.
- També es coneix com a ROE (*return on equity*) i es calcula amb l'expressió següent:

$$\text{Rendibilitat financera} = \frac{\text{Resultat net}}{\text{Patrimoni net}} \times 100$$

- Com més gran siga aquesta ràtio, més rendiment dels propietaris.

2.4. Ràtios de gestió d'actius: les rotacions

- Les rotacions permeten relacionar una variable flux (de caràcter dinàmic i obtinguda del compte de resultats) i una variable fons (de caràcter estàtic i obtinguda del balanç).
- La principal utilitat de les rotacions és el mesurament de l'eficiència en l'ús dels actius de l'empresa.
- Vegem els quatre tipus de rotacions següents:
 1. Rotació de l'actiu
 2. Rotació de l'immobilitzat
 3. Rotació de l'actiu corrent
 4. Fons de maniobra sobre vendes

2.4. Ràtios de gestió d'actius: les rotacions

1. Rotació de l'actiu

- Mesura la capacitat de l'empresa per a generar vendes amb la seua inversió i es defineix com segueix:

$$\text{Rotació de l'actiu} = \frac{\text{Vendes}}{\text{Actiu}}$$

- Com més gran siga aquesta rotació, més alta és l'eficiència de l'empresa.
- A més, l'ús d'aquesta rotació permet descompondre la rendibilitat econòmica en dos components:

$$\underbrace{\frac{BAII}{\text{Actiu}}}_{RE} = \underbrace{\frac{BAII}{\text{Vendes}}}_{\text{Margé sobre vendes (\%)}} \times \underbrace{\frac{\text{Vendes}}{\text{Actiu}}}_{\text{Rotació de l'actiu}}$$

2.4. Ràtios de gestió d'actius: les rotacions

2. Rotació de l'immobilitzat

- Mesura les vendes per unitat monetària d'inversió permanent. Es determina com:

$$\text{Rotació de l'immobilitzat} = \frac{\text{Vendes}}{\text{Actiu no corrent}}$$

- Un augment d'aquesta rotació ens indica un ús més eficient de l'immobilitzat.

3. Rotació de l'actiu corrent

- Mesura les vendes per unitat monetària d'inversió a curt termini. Es determina com:

$$\text{Rotació de l'actiu corrent} = \frac{\text{Vendes}}{\text{Actiu corrent}}$$

- Un augment d'aquesta rotació ens indica un ús més eficient de l'actiu corrent.

2.4. Ràtios de gestió d'actius: les rotacions

4. Fons de maniobra sobre vendes

- Expressa el volum de fons de maniobra que cal mantenir per tal d'aconseguir les vendes; i és donat pel quocient següent:

$$\text{Fons de maniobra s/vendes} = \frac{\text{Fons de maniobra}}{\text{Vendes}}$$

**UNIVERSITAT DE VALÈNCIA
FACULTAT D'ECONOMIA**

**DEPARTAMENT DE FINANCES EMPRESARIALS
GRAU EN FINANCES I COMPTABILITAT**

**35946 PLANIFICACIÓ I GESTIÓ FINANCERA
DE L'EMPRESA**

Transparències del tema 3r. La planificació financera a llarg termini

Professor: Vicent A. Sanchis i Berenguer

CURS ACADÈMIC 2017-2018

TEMA 3r. LA PLANIFICACIÓ FINANCERA A LLARG TERMINI

1. Els fluxos financers del cicle de capital i del cicle d'exploració
2. El procés d'elaboració del pla financer a llarg termini
3. El pressupost de capital

BIBLIOGRAFIA BÀSICA

Blanco F. et al. (2007): *Dirección financiera I. Selección de Inversiones.* Pirámide, p. 33-45.

Amat Salas, J. M. (1992): *La planificación financiera.* EADA Gestión, Barcelona, p. 13-32.

Durbán Oliva, S. et al. (2009): *Planificación financiera en la práctica empresarial.* Pirámide, p. 66-84.

Ruiz Martínez, R. J. i Gil Corral, A. M. (2001): *La planificación financiera de la empresa.* ISTP, p. 65-75.

3.1. Els fluxos financers del cicle de capital i d'exploració

En el balanç d'una empresa distingim **DUES MASSES PATRIMONIALS**:

- ❖ **ESTRUCTURA ECONÒMICA O ACTIU**: béns i drets en els quals estan invertits els recursos financers de l'empresa.
- ❖ **ESTRUCTURA FINANCERA O PASSIU I NET PATRIMONIAL**: origen o naturalesa dels recursos financers de l'empresa.

3.1. Els fluxos financers del cicle de capital i d'exploració

ESTRUCTURA ECONÒMICA

Segons la naturalesa i permanència dels elements d'actiu:

- ✓ **ACTIU FIX O NO CORRENT:** béns i drets vinculats a l'empresa durant diversos exercicis econòmics. Es caracteritza per:
 - Caràcter permanent o durador en l'empresa.
 - Determina la capacitat productiva de l'empresa.

- ✓ **ACTIU CORRENT:** béns i drets que experimenten modificacions substancials al llarg d'un mateix exercici econòmic.

Més estrictament, des d'un punt de vista financer, la distinció entre actiu corrent i no corrent, la marca **el PERÍODE MITJÀ DE MADURACIÓ DE L'EMPRESA.**

3.1. Els fluxos financers del cicle de capital i d'exploració

ESTRUCTURA FINANCERA

Segons la propietat dels recursos financers:

- ✓ **RECURSOS PROPIS:** patrimoni net de l'empresa, és a dir, recursos financers dels propietaris de l'empresa (capital social, reserves...).
- ✓ **RECURSOS ALIENS:** recursos financers aportats a l'empresa per persones físiques o jurídiques alienes a la propietat de l'empresa, de manera que cal tornar-los i remunerar-los (préstecs, emprèstits, proveïdors...).

3.1. Els fluxos financers del cicle de capital i d'exploració

ESTRUCTURA FINANCERA

Segons la duració o permanència dels recursos financers:

- ✓ **CAPITALS PERMANENTS:** recursos financers disponibles en l'empresa durant més d'un exercici, amb la finalitat de finançar les inversions permanents. Inclouen: els recursos propis i el passiu o recursos aliens a mitjà i llarg termini.
- ✓ **PASSIU CORRENT O EXIGIBLE A CURT TERMINI:** recursos financers aliens que cal tornar en un curt termini de temps.

De nou, més estrictament, des d'un punt de vista financer, és el **PERÍODE MITJÀ DE MADURACIÓ DE L'EMPRESA** el que marca el límit entre aquests dos grups patrimonials.

3.1. Els fluxos financers del cicle de capital i d'exploració

ESTRUCTURA FINANCERA

Segons on es generen els recursos financers:

- ✓ **RECURSOS FINANCERS INTERNS** **O AUTOFINANÇAMENT:** recursos financers, generats per l'empresa com a resultat de la seua activitat, que es destinen a una doble finalitat:
 - Manténir constant la capacitat productiva de l'empresa: autofinançament de manteniment (amortització, provisions).
 - Incrementar la capacitat productiva de l'empresa: autofinançament d'enriquiment (reserves).

- ✓ **RECURSOS FINANCERS EXTERNs:** recursos financers obtinguts de l'exterior de l'empresa:
 - Ja siguen aportats pels accionistes (ampliacions de capital).
 - Ja siguen aportats per terceres persones alienes a l'empresa (entitats financeres, obligacionistes, proveïdors...).

3.1. Els fluxos financers del cicle de capital i d'exploració

ESTRUCTURA FINANCERA

Segons que l'obtenció de recursos financers requereisca una gestió implícita o explícita:

- ✓ **FINANÇAMENT ESPONTANI:** s'obté sense necessitat de pacte explícit (impostos pendents de pagament, sous i salaris per pagar...).
- ✓ **FINANÇAMENT NEGOCIAT:** l'obtenció requereix una negociació explícita entre prestador i prestatari (préstec, emprèstit...).

3.1. Els fluxos financers del cicle de capital i d'exploració

OBJECTIU DE LIQUIDITAT



NECESSITAT DE FER COINCIDIR LA MANERA EN QUÈ L'ACTIU ES FA LÍQUID AMB LA MANERA EN QUÈ EL PASSIU ES FAÇA EXIGIBLE

COM ES FA LÍQUID L'ACTIU?

DOS CICLES O RODES DE TRANSFORMACIÓ FINANCERA:

- ❑ CICLE DE CAPITAL O CICLE A LLARG TERMINI
- ❑ CICLE D'EXPLORACIÓ O CICLE A CURT TERMINI

3.1. Els fluxos financers del cicle de capital i d'exploració

CICLE DE CAPITAL O CICLE A LLARG TERMINI

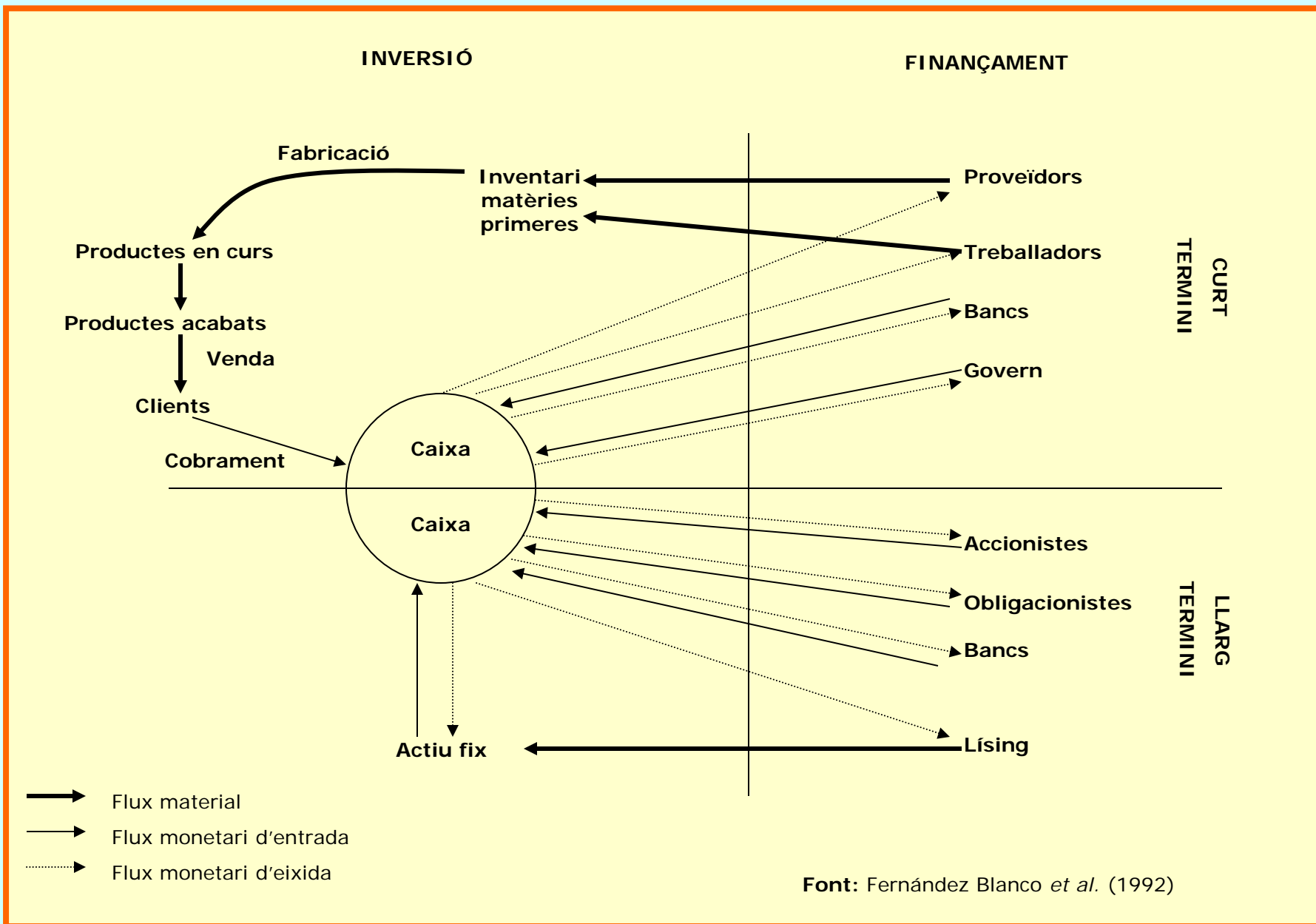
- Correspon a la inversió en elements d'actiu fix o no corrent i el finançament amb capitals permanents.
- Representa la **transformació financera de l'actiu fix o no corrent en diners líquids** mitjançant l'amortització i el cobrament de les vendes de diversos exercicis econòmics.
- Aquesta transformació requereix un llarg període de temps, igual al *període mitjà d'amortització de l'actiu fix o no corrent*.

3.1. Els fluxos financers del cicle de capital i d'exploració

CICLE D'EXPLORACIÓ O CICLE A CURT TERMINI

- Correspon al procés de transformació de factors productius en béns o serveis.
- Representa la **transformació financera dels elements de l'actiu corrent en diners líquids** mitjançant el cobrament de les vendes d'un exercici econòmic.
- Aquesta transformació té lloc en un període de temps igual al *període mitjà de maduració de l'empresa*.

3.1. Els fluxos financers del cycle de capital i d'explotació



3.1. Els fluxos financers del cicle de capital i d'exploració

PERÍODE MITJÀ DE MADURACIÓ

- Període de temps que, de mitjana, transcorre des que s'inverteix la primera unitat monetària en l'adquisició de factors productius fins que es recupera aquesta unitat monetària mitjançant el cobrament de les vendes dels béns o serveis obtinguts amb els factors productius esmentats.

Es compon de cinc subperíodes:

- Període mitjà d'emmagatzematge de matèria primera (p_1)
- Període mitjà de fabricació (p_2)
- Període mitjà de venda (p_3)
- Període mitjà de cobrament (p_4)
- Període mitjà de pagament (p_5)

3.1. Els fluxos financers del cicle de capital i d'exploració

PERÍODE MITJÀ DE MADURACIÓ

- És una **dada particular** de cada empresa.
- És un **indicador del fons de maniobra necessari** en cada empresa: com més gran és el PMM, més gran és el fons de maniobra necessari per al bon funcionament de l'empresa.
- És un **indicador de la qualitat de la gestió** de l'empresa, en comparació amb la del sector.
- Determina la **frontera entre curt i llarg termini** en cada empresa.
- Mostra la **velocitat de circulació dels diners** en l'empresa.

**Des del punt de vista financer,
interessa reduir-lo el màxim possible**

3.1. Els fluxos financers del cicle de capital i d'exploració

CICLE DE CAPITAL I CICLE D'EXPLORACIÓ

- ❑ El període **mitjà de maduració** i el **període mitjà d'amortització** són particulars de cada empresa. Per tant, la duració d'aquests cicles també és particular de cada empresa.
- ❑ A fi de simplificar, al curt termini s'assigna un any, i al llarg termini més d'un any.
- ❑ Amb caràcter general, el cicle de capital inclou diversos cicles d'exploració.

3.1. Els fluxos financers del cicle de capital i d'exploració

OBJECTIU DE LIQUIDITAT

La prudència financera recomana:

- ✓ Finançar els elements de l'actiu fix o no corrent amb capitals permanents que siguin exigibles en un període de temps similar al període mitjà d'amortització de l'actiu fix.
- ✓ Finançar part dels elements de l'actiu corrent amb recursos financers exigibles en un període de temps similar al període mitjà de maduració; i la resta amb capitals permanents.



FONS DE MANIOBRA POSITIU

3.1. Els fluxos financers del cicle de capital i d'exploració

OBJECTIU DE LIQUIDITAT

PROBLEMA

UN FONS DE MANIOBRA POSITIU NO GARANTEIX QUE L'EMPRESA NO TINGA PROBLEMES DE LIQUIDITAT



NECESSITAT

PORTAR ENDAVANT UN PROCÉS DE PLANIFICACIÓ FINANCERA:

Anticipa i permet corregir els previsibles desajustos financers futurs

3.1. Els fluxos financers del cicle de capital i d'exploració

PLANIFICACIÓ FINANCERA

- Reflecteix les previsions de fluxos financers corresponents al cicle de capital en el **PRESSUPOST DE CAPITAL, PLA D'INVERSIÓ I FINANÇAMENT A LLARG TERMINI O PLA FINANCER A LLARG TERMINI**.
- Reflecteix les previsions de fluxos financers corresponents al cicle d'exploració en el **PRESSUPOST D'EXPLORACIÓ**.
- Ambdós s'interrelacionen, de manera que el pressupost de capital precedeix i condiona el d'exploració, i ambdós convergeixen en el **PRESSUPOST DE TRESORERIA**.

3.2. El procés d'elaboració del pla financer a llarg termini

PRESSUPOST DE CAPITAL O PLA FINANCER A LLARG TERMINI EN SENTIT ESTRICTE

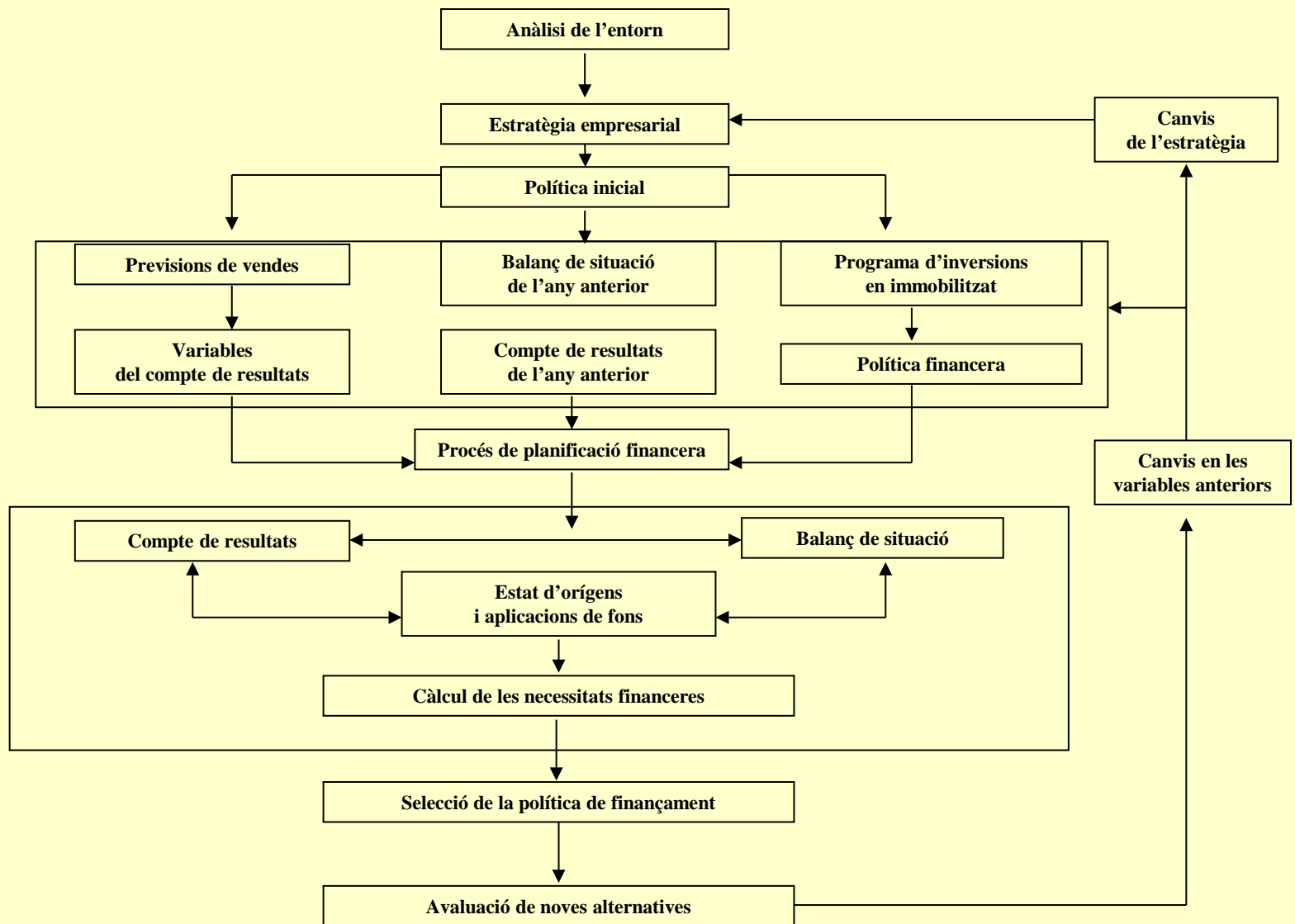
- Representa la **concreció en termes monetaris dels resultats de les accions decidides en el pla estratègic global** de l'empresa.
- Inclou els **plans d'INVERSIÓ i FINANÇAMENT** per a l'horitzó temporal de la planificació estratègica, generalment dividit en anys naturals.
- Des del punt de vista comptable, té la forma d'un estat d'orígens i aplicacions de fons (EOAF) previsional per a l'horitzó temporal considerat.
- **OBJECTIU:** pressupost de capital equilibrat: garantir l'equilibri financer a llarg termini.

3.2. El procés d'elaboració del pla financer a llarg termini

PROCÉS D'ELABORACIÓ DEL PLA FINANCER A LLARG TERMINI EN SENTIT AMPLI

- És el procés d'obtenció dels estats financers previsionals a llarg termini: **comptes de pèrdues i guanys previsionals, pressupost de capital i balanços de situació previsionals.**
- El pla financer a llarg termini en sentit ampli, **determina el resultat econòmic i les necessitats financeres de les distintes estratègies alternatives considerades.**
- Procés iteratiu.
- **Element bàsic: previsió de vendes a llarg termini.**

3.2. El procés d'elaboració del pla financer a llarg termini



3.2. El procés d'elaboració del pla financer a llarg termini

METODOLOGIA (Amat J. M. (1992))

1. **Càlcul del resultat econòmic i de les necessitats financeres de l'alternativa estratègica i financera en qüestió.**
 - 1.1. Estimació de la informació necessària per a l'elaboració d'un pla financer.
 - 1.2. Elaboració del pla financer del primer any i dels següents.
 - Compte de resultats previsional
 - Balanç de situació previsional
 - Estat d'òrigens i aplicacions de fons previsional
 - 1.3. Avaluació del resultat econòmic i de les necessitats financeres de l'alternativa estudiada.
2. **Estudi i avaluació de les diferents alternatives de finançament** de les necessitats de fons.
3. **Estudi d'altres alternatives estratègiques i financeres i elaboració dels plans financers corresponents.**
4. **Avaluació i comparació de les diferents alternatives proposades i selecció de l'alternativa més adequada.**

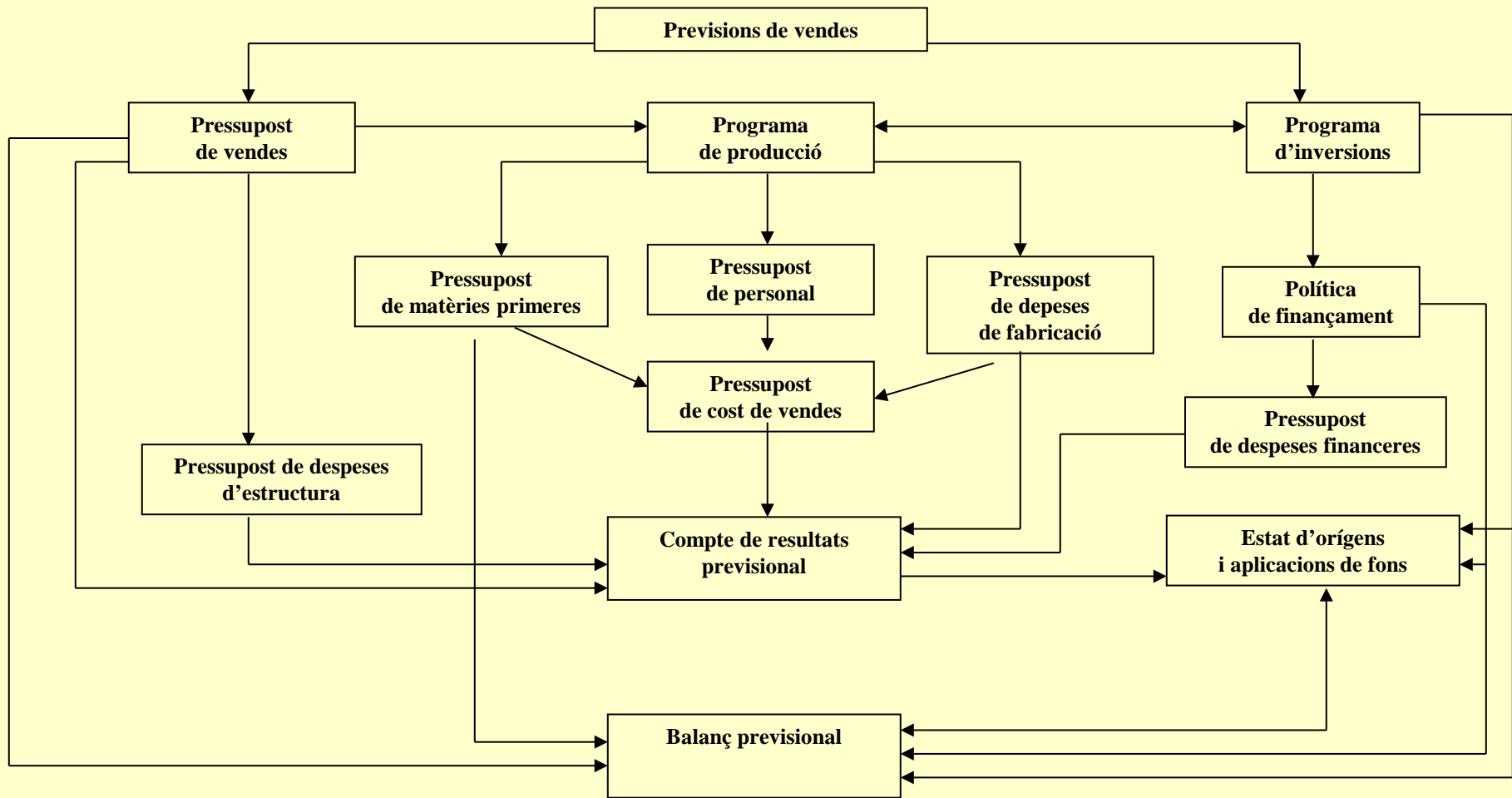
3.2. El procés d'elaboració del pla financer a llarg termini

1. ESTIMACIÓ DE LA INFORMACIÓ NECESSÀRIA PER A ELABORAR EL PLA FINANCER:

- ***Balanç de situació inicial.***
- ***Estimació de les vendes.***
- ***Programa d'inversions en immobilitzat.***
- ***Variables del compte de resultats:*** cost de vendes, despeses d'estructura, quota d'amortització anual, despeses financeres, interessos financers i tipus de gravamen de l'impost de societats.
- ***Variables de la política financera:*** política de fons de maniobra i política de finançament: disponible, capital social, dividends, exigible bancari, termini de pagament a proveïdors, termini de pagament d'impostos.

3.2. El procés d'elaboració del pla financer a llarg termini

2. ELABORACIÓ DEL PLA FINANCER A LLARG TERMINI: PRESSUPOSTOS QUE HI INTERVENEN I INTERRELACIONS



3.2. El procés d'elaboració del pla financer a llarg termini

3. AVALUACIÓ DEL RESULTAT ECONÒMIC I LES NECESSITATS FINANCERES (FEN) DE L'ALTERNATIVA ESTUDIADA



**ESTUDI I AVALUACIÓ DE LES DIVERSES ALTERNATIVES
DE FINANÇAMENT DELS FEN**



**ESTUDI D'ALTRES ALTERNATIVES ESTRATÈGIQUES I FINANCERES I
ELABORACIÓ DELS PLANS FINANCERS CORRESPONENTS**



**AVALUACIÓ I COMPARACIÓ DE LES DIVERSES ALTERNATIVES
PROPOSADES I SELECCIÓ DE LA MÉS ADEQUADA**

UN MODEL DE SIMULACIÓ DETERMINISTA DEL PRESSUPOST DE CAPITAL

- Estudi de l'estructura habitual que seguim en les classes pràctiques per a l'elaboració del pressupost de capital.
- OBJECTIU BÀSIC: determinar la **previsió dels fons externs necessaris** en cadascun dels anys de l'horitzó de planificació considerat.

ESTAT D'ORIGEN I APLICACIÓ DE FONTS PREVISIONAL

ORÍGENS DE FONTS

Benefici retingut, amortitzacions de l'actiu fix i provisions.

Incrementos de passiu i increments de net patrimonial (increments de capital social).

Reduccions d'actiu.

APLICACIONS DE FONTS

Incrementos d'actiu.

Reduccions de passiu.

3.3. El pressupost de capital

COMPTES DE PÈRDUES I GUANYES PREVISIONALS

CONCEPTE	ANY 1	ANY 2	ANY 3
Vendes			
- Cost de les vendes			
= MARGE BRUT SOBRE VENDES			
- Despeses d'exploració: - Despeses comercials i administratves - Amortitzacions immobilitzat material			
= MARGE NET D'EXPLOTACIÓ			
+ Resultats extraordinaris per venda immobilitzat			
= BENEFICI ABANS D'INTERESSOS I IMPOSTOS (BAII)			
- Despeses financeres: interessos de préstecs, d'emprèstits, etc.			
= BENEFICI ABANS D'IMPOSTOS (BAI)			
- Impost de societats			
= RESULTAT NET			
-- Dividends			
= RESULTAT NET RETINGUT (RESERVES)			

3.3. El pressupost de capital

PRESSUPOST DE CAPITAL

CONCEPTE	ANY 1	ANY 2	ANY 3
Incrementes de l'actiu corrent			
Reduccions del passiu corrent			
Incrementes de l'actiu fix o no corrent (inversions)			
Reduccions del passiu fix o no corrent (amortització financera)			
TOTAL DE LES APLICACIONS			
Reduccions de l'actiu corrent			
Incrementes del passiu corrent			
Incrementes del passiu fix o no corrent (nous préstecs i crèdits)			
Vendes d'immobilitzat material (VNC)			
Amortitzacions de l'immobilitzat			
Resultat net retingut (dotació de reserves)			
TOTAL D'ORÍGENS			
SUPERÀVIT/DÈFICIT ANUAL			
SUPERÀVIT/DÈFICIT ACUMULAT			

CRÍTiques

- ❖ CARÀCTER DETERMINISTA
- ❖ NO ES TRACTA D'UN AUTÈNTIC MODEL
- ❖ Moltes variables s'estimen de manera exògena o independent del model ⇒ **Validesa del model condicionada al fet que les previsions es complisquen**
- ❖ Possibles solucions
 - Incloure en el model equacions de predicció.
 - Utilitzar funcions de distribució ⇒ Model de simulació probabilístic.
 - Utilitzar els instruments matemàtics de la teoria dels subconjunts borrosos ⇒ Model de simulació borrós.

3.3. El pressupost de capital

CRÍTiques

- No és un autèntic model de planificació moderna, sinó una **estructura de càlcul informatitzada** que permet simular amb rapidesa l'efecte o el resultat de diverses alternatives que pugui elegir l'empresa.
- No planteja quina alternativa val la pena examinar.
- No determina quina és la millor opció per a l'empresa.
- Dissenyat per a preveure estats comptables \Rightarrow no posa èmfasi en els instruments de l'anàlisi financera \Rightarrow **no produeix indicadors que indiquen les decisions financeres òptimes.**

No obstant això:

- Proporciona una aproximació a la solució.
- És fàcil d'entendre pels directius.
- Informatitzat, permet fer amb rapidesa totes les simulacions desitjades i estudiar-ne les conseqüències.

**UNIVERSITAT DE VALÈNCIA
FACULTAT D'ECONOMIA**

**DEPARTAMENT DE FINANCES EMPRESARIALS
GRAU EN FINANCES I COMPTABILITAT**

**35946 PLANIFICACIÓ I GESTIÓ FINANCERA
DE L'EMPRESA**

Transparències del tema 4t. La planificació financera a curt termini

Professor: Vicent A. Sanchis i Berenguer

CURS ACADÈMIC 2017-2018

TEMA 4t. LA PLANIFICACIÓ FINANCERA A CURT TERMINI

1. El procés d'elaboració del pla financer a curt termini
2. El pressupost d'explotació
3. El pressupost de tresoreria i el seu ajust
4. El balanç de situació previsional

BIBLIOGRAFIA BÀSICA

Amat Salas, J. M. (1992): *La planificación financiera*. EADA Gestión, Barcelona, p. 145-191.

Durbán Oliva, S. et al. (2009): *Planificación financiera en la práctica empresarial*. Pirámide, p. 85-90.

Ruiz Martínez, R. J. i Gil Corral, A. M. (2001): *La planificación financiera de la empresa*. ISTP, p. 199-247 (capítol 6è).

4.1. El procés d'elaboració del pla financer a curt termini

Respecte a la PLANIFICACIÓ FINANCERA A CURT TERMINI

OBJECTIU DE LIQUIDITAT

que la tresoreria siga la justa en el dia a dia de l'activitat de l'empresa



NECESSITAT

de fer les previsions dels fluxos financers conseqüència del cicle d'explotació o a curt termini (PMM)



PRESSUPOST D'EXPLORACIÓ

COMPTE DE RESULTATS PREVISIONAL

document síntesi dels pressupostos d'operacions

4.1. El procés d'elaboració del pla financer a curt termini

PLA FINANCER A CURT TERMINI EN SENTIT AMPLI

Lligat al pla financer a llarg termini i a l'estratègia de l'empresa.

Horitzó temporal generalment d'**un any desglossat en mesos.**

Involucra els responsables de les **diferents àrees de l'empresa.**

Es compon de **tres estats financers previsionals** interrelacionats:

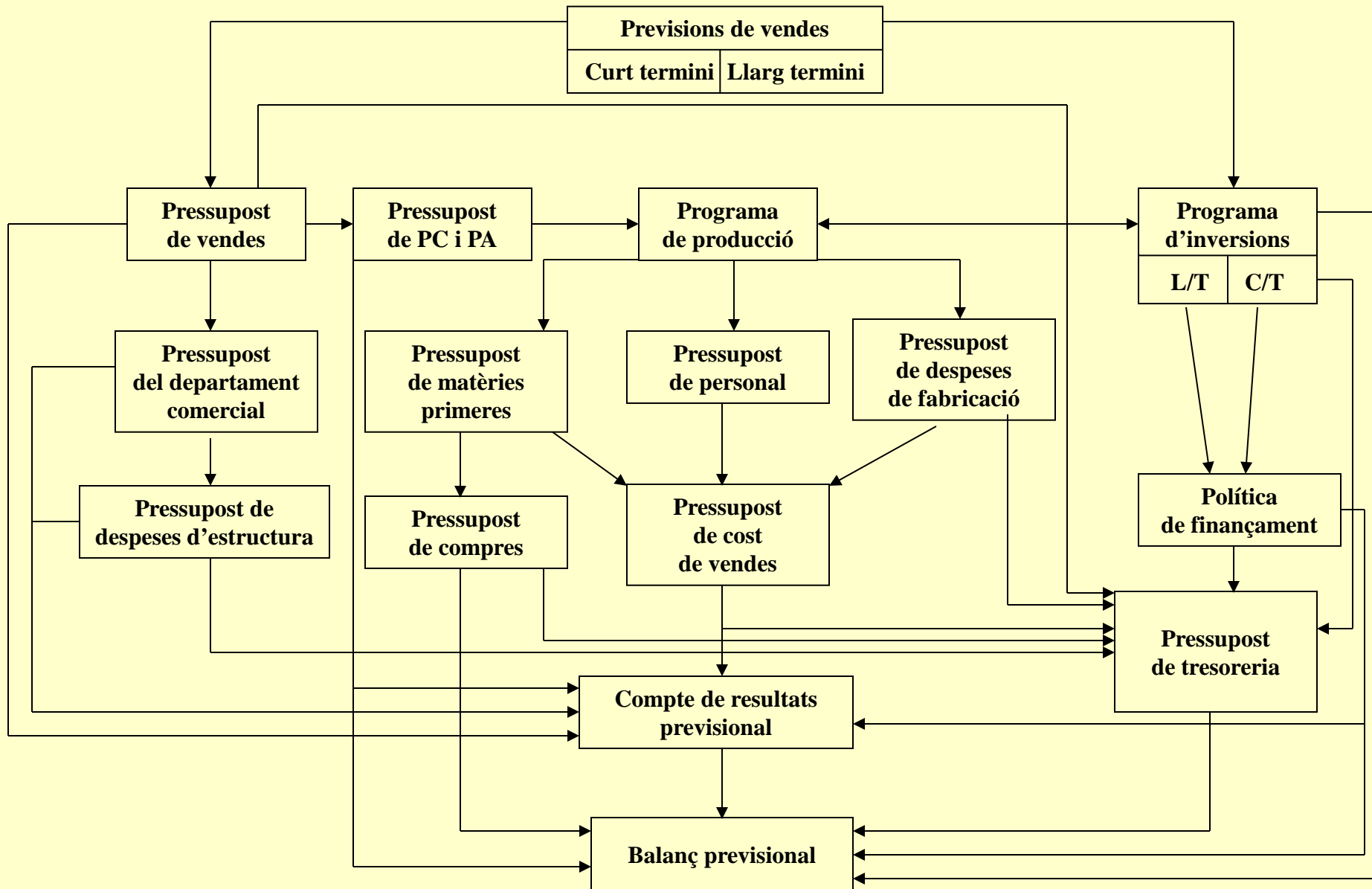
Compte de resultats ⇒ resultat previst

Pressupost de tresoreria ⇒ superàvit/dèficit financer previst

Balanç de situació ⇒ situació patrimonial prevista

Hi intervenen diversos pressupostos:

4.1. El procés d'elaboració del pla financer a curt termini



4.1. El procés d'elaboració del pla financer a curt termini

INFORMACIÓ NECESSÀRIA PER A ELABORAR EL PLA FINANCER A CURT TERMINI EN SENTIT AMPLI

- ❖ BALANÇ DE SITUACIÓ FINAL I COMPTE DE RESULTATS DE L'EXERCICI ANTERIOR.**
- ❖ INFORMACIÓ ESPECÍFICA PER A L'ELABORACIÓ DEL COMPTE DE RESULTATS.**
- ❖ INFORMACIÓ ESPECÍFICA PER A L'ELABORACIÓ DEL PRESSUPOST DE TRESORERIA.**
- ❖ TOTA LA INFORMACIÓ ANTERIOR PERMET OBTENIR EL BALANÇ DE SITUACIÓ PREVISIONAL.**

4.2. El pressupost d'explotació

INFORMACIÓ NECESSÀRIA PER A ELABORAR EL COMPTE DE RESULTATS PREVISIONAL

1. PRESSUPOST DE VENDES

- Estimació de les **vendes per al pròxim any per producte i per mercat**, i per a **cadascun dels dotze mesos**.
- Punt de partida** del procés de planificació.
- A partir d'ací s'obté: el pressupost de compres i d'existències, el pressupost de cost de vendes i el cost dels diferents departaments de l'empresa.
- L'estimació de les vendes es pot fer de **diverses maneres**:
 - a) A partir d'una previsió d'increment del preu de venda i d'un increment de les vendes en unitats físiques.
 - b) Les vendes anuals es poden considerar com una variable aleatòria i obtenir el volum mitjà de vendes mensuals.
 - c) A partir d'una estimació del volum de vendes per al pròxim any, s'estima el percentatge previst per a cada mes.

4.2. El pressupost d'exploració

INFORMACIÓ NECESSÀRIA PER A ELABORAR EL COMPTE DE RESULTATS PREVISIONAL

2. COST DE VENDES DELS PRODUCTES: cal calcular el cost unitari de fabricació:

- Programa de producció mensual i termini de fabricació de cada producte.
- Consum i cost de cada matèria primera necessària per a fabricar cada producte cada mes.
- Consum i cost de mà d'obra cada mes.
- Sistema de costos emprat: costos complets (*full cost*) o costos variables (*direct costing*).
- Despeses indirectes de fabricació (electricitat, gas...) anuals i criteri de repartiment entre mesos i entre productes si el sistema és el de costos complets.

4.2. El pressupost d'exploració

INFORMACIÓ NECESSÀRIA PER A ELABORAR EL COMPTE DE RESULTATS PREVISIONAL

- 3. DESPESES INDIRECTES DE FABRICACIÓ I DESPESES D'ESTRUCTURA DELS DIFERENTS DEPARTAMENTS:** per a arribar al BAII.
 - Despeses comercials
 - Despeses administratives
 - Amortitzacions tècniques per al pròxim any i repartiments mensuals...
- 4. DESPESES FINANCERES,** per a arribar al BAI.
- 5. TIPUS IMPOSITIU DE L'IMPOST SOBRE SOCIETATS,** per a arribar al resultat net.
- 6. POLÍTICA DE DIVIDENDS,** per a arribar al resultat retingut.

4.2. El pressupost d'exploració

METODOLOGIA PER A ELABORAR EL COMPTE DE RESULTATS PREVISIONAL

- **PRIMER PAS:** estimació de les unitats per vendre i l'import en u. m. dels diferents productes cada mes i en els diferents mercats.
- **SEGON PAS:** estimació de la producció en unitats físiques de cada producte cada mes.
- **TERCER PAS:** estimació del consum de matèries primeres i de mà d'obra directa.
- **QUART PAS:** càlcul del cost unitari de fabricació.
- **CINQUÈ PAS:** càlcul del cost de vendes (unitats que cal vendre cada mes pel cost unitari de fabricació o percentatge sobre vendes).
- **SISÈ PAS:** estimació de les despeses d'estructura.
- **SETÈ PAS:** estimació de les despeses financeres i dels impostos.

4.3. El pressupost de tresoreria i el seu ajust

ELABORACIÓ D'UN PRESSUPOST DE TRESORERIA

- Reflecteix les **previsions de cobraments i pagaments, com a resultat de totes les activitats de l'empresa: cicle de capital i cicle d'explotació, per al pròxim any, amb un desglossament normalment mensual.**
- Permet **anticipar el possible superàvit o dèficit de tresoreria** mes a mes i de manera acumulada.
- Similar a l'EOAF, però el pressupost de tresoreria s'elabora amb el **criteri de caixa, per a un horitzó de curt termini i amb informació més detallada i desglossada.**

4.3. El pressupost de tresoreria i el seu ajust

INFORMACIÓ NECESSÀRIA PER A ELABORAR EL PRESSUPOST DE TRESORERIA

- **Cobraments i pagaments dels drets de cobrament i les obligacions de pagament que figuren al balanç de l'exercici anterior.**
- **Cobraments de les vendes:** a partir de la previsió de vendes i de la política de cobrament a clients (taula de doble entrada).
- **Pagaments per les compres de materials i de les despeses d'exploració** (mà d'obra, transports, subministraments, etc.): a partir de la previsió d'aquests consums i de la política de pagament a proveïdors, treballadors i altres creditors.
- **Pagaments per les compres d'immobilitzat:** a partir del programa d'inversions en actiu fix i de la política de pagament a creditors.
- **Cobraments per les vendes d'immobilitzat:** a partir del programa de desinversions en actiu fix i de la política de cobrament d'aquestes vendes.
- **Cobraments relatius als mitjans de finançament futurs:** ampliacions de capital, nous préstecs, emprèstits, etc.
- **Pagaments per devolucions de futurs deutes:** segons les característiques d'aquests.
- **Pagament per interessos de futurs deutes:** segons les característiques d'aquests.
- **Pagaments per dividends.**
- **Pagaments per impostos.**

4.3. El pressupost de tresoreria i el seu ajust

DETERMINACIÓ I FINANÇAMENT DELS FONS EXTERNS NECESSARIS (FEN)

	Gener	Febrer		Desembre
Saldo inicial				
+ Cobraments del període				
- Pagaments del període				
= Saldo final: tresoreria esperada				
- Tresoreria necessària o desitjada				
= Tresoreria no desitjada				

4.3. El pressupost de tresoreria i el seu ajust

DETERMINACIÓ I FINANÇAMENT DELS FONS EXTERNS NECESSARIS (FEN)

$$\text{SALDO FINAL O TRESORERIA ESPERADA} = \text{TRESORERIA DESITJADA} + \text{TRESORERIA NO DESITJADA}$$

- TRESORERIA ESPERADA $>$ TRESORERIA DESITJADA
 - ⇒ TRESORERIA NO DESITJADA $>$ 0
 - ⇒ Hi ha un **excedent o superàvit de tresoreria**, els FEN són **negatius**, **NO hi ha necessitat de sol·licitar recursos financers externs**.

- TRESORERIA ESPERADA $<$ TRESORERIA DESITJADA
 - ⇒ TRESORERIA NO DESITJADA $<$ 0
 - ⇒ Hi ha un **dèficit de tresoreria**, els FEN són **positius**, **SÍ que cal sol·licitar recursos financers externs**.

- TRESORERIA ESPERADA = TRESORERIA DESITJADA
 - ⇒ TRESORERIA NO DESITJADA = 0
 - ⇒ **no hi ha dèficit ni superàvit**, la tresoreria esperada és la justa o desitjada, els FEN són nuls.

4.4. El balanç de situació previsional

ELABORACIÓ D'UN BALANÇ PREVISIONAL

Obtenció dels saldos finals dels comptes de balanç de dues maneres alternatives:

- a) Import desitjat o previst en l'elaboració del pla financer
- b) Saldo final previst =
= saldo inicial + augmentos previstos – disminucions previstes

4.4. El balanç de situació previsional

ELABORACIÓ D'UN BALANÇ PREVISIONAL

Respecte a l'ACTIU

- ❖ **Saldo final de disponible:** directament del pressupost de tresoreria. Suma de tresoreria desitjada i no desitjada.
- ❖ **Saldo final de clients:** saldo inicial + vendes previstes - cobraments previstos. Ha d'incloure l'IVA.
- ❖ **Existències finals de matèries primeres:** existències inicials + compres previstes – consum previst.
- ❖ **Existències finals de productes acabats:** existències inicials + producció del període – producció venuda (al valor de cost de vendes).
- ❖ **Immobilitzat brut:** saldo inicial + inversions – desinversions.
- ❖ **Amortització acumulada:** saldo inicial + quotes d'amortització del període – amortització acumulada de les desinversions.
- ❖ **Immobilitzat net:** immobilitzat brut – amortització acumulada.

4.4. El balanç de situació previsional

ELABORACIÓ D'UN BALANÇ PREVISIONAL

Respecte al PASSIU i PATRIMONI NET

- ❖ **Saldo final de proveïdors:** saldo inicial + compres previstes – pagaments previstos. Ha d'incloure l'IVA.
- ❖ **Saldo final de creditors:** saldo inicial + compres d'immobilitzat previstes + despeses indirectes de fabricació o d'estructura pendants de pagaments – pagaments previstos. Ha d'incloure l'IVA.
- ❖ **Import d'Hisenda:** saldo inicial + impostos generats al llarg del període – pagaments previstos.
- ❖ **Préstecs i crèdits:** saldo inicial + augment previst – devolucions previstes.
- ❖ **Capital social:** saldo inicial + ampliacions de capital previstes.
- ❖ **Reserves:** saldo inicial + benefici net - dividends.

**UNIVERSITAT DE VALÈNCIA
FACULTAT D'ECONOMIA**

**DEPARTAMENT DE FINANCES EMPRESARIALS
GRAU EN FINANCES I COMPTABILITAT**

**35946 PLANIFICACIÓ I GESTIÓ FINANCERA
DE L'EMPRESA**

Transparències del tema 5è. La planificació financera clàssica

Professor: Vicent A. Sanchis i Berenguer

CURS ACADÈMIC 2017-2018

TEMA 5è. LA PLANIFICACIÓ FINANCERA CLÀSSICA

1. Necessitats operatives de fons enfront del fons de maniobra
2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris
3. La taxa interna de creixement
4. La taxa de creixement financerament sostenible
5. Un cas particular dels models de projecció financera: el model de Saldívar

BIBLIOGRAFIA BÀSICA

- Brealey et al. (2010):** *Principios de finanzas corporativas*. 9a edició. McGraw-Hill, capítol 29.
- Ross, S. A. et al. (2010):** *Fundamentos de finanzas corporativas*. McGraw-Hill, capítol 4.
- Faus, J. i Tàpies, J. (2003):** *Finanzas operativas: gestión financiera de las operaciones del día a día*. IESE, capítol 2.

5.1. Necessitats operatives de fons enfront del fons de maniobra

- ❑ Les **necessitats operatives de fons (NOF)** són la inversió neta en actius i passius corrents de naturalesa operativa que cal finançar. És a dir, $NOF = \text{actiu corrent operatiu} - \text{passiu corrent operatiu}$.
- ❑ En l'**actiu corrent operatiu** s'inclouen els clients, les existències i la tresoreria operativa (volum de tresoreria que es considera adequat per a cobrir les necessitats ordinàries de funcionament), sense incloure-hi la col·locació d'excedents de tresoreria.
- ❑ D'altra banda, s'inclouen dins del **passiu corrent operatiu** totes les partides del passiu corrent derivades de les operacions de l'empresa, sense considerar les partides associades al finançament negociat, com ara el descompte d'efectes, els préstecs i els crèdits, ni tampoc el crèdit de proveïdors com a conseqüència d'endarreriments per incompliment dels terminis pactats.

5.1. Necessitats operatives de fons enfront del fons de maniobra

- ❑ **Remarca:** cal distingir entre NOF comptables i NOF reals.
- ❑ En situacions de **tensions de liquiditat**, les NOF comptables solen ser inferiors a les NOF reals perquè la tresoreria del balanç és inferior a la tresoreria desitjada o, també, perquè en el càlcul de les NOF comptables hi ha saldos que no són realment espontanis.
- ❑ D'altra banda, en situacions d'**excés de liquiditat**, les NOF comptables poden ser superiors a les NOF reals perquè l'actiu corrent incloga saldos de tresoreria superiors als necessaris.
- ❑ Les NOF representen la inversió neta en actius corrents derivada de les operacions de l'empresa.

5.1. Necessitats operatives de fons enfront del fons de maniobra

- El **fons de maniobra** representa l'excés de recursos financers a llarg termini sobre l'immobilitzat que estan disponibles per a finançar les operacions de l'empresa.

NOF vs. FM

- ❖ EL FM és un concepte de passiu relacionat amb l'estructura financera de l'empresa, mentre que les NOF no tenen caràcter estructural sinó operatiu.
- ❖ La magnitud del FM i de les NOF no cal que coincidisca i així, pot passar que:
 - FM > NOF => excedent de tresoreria
 - FM < NOF => necessitats de recursos negociats
- ❖ El FM està relacionat amb el plantejament (amb l'estructura financera), mentre que les NOF estan relacionades amb el funcionament.

5.2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris

PLANTEJAMENT DE LA PLANIFICACIÓ FINANCERA CLÀSSICA:

- ❑ **No és una autèntica planificació financera:** no es fixen objectius i no se seleccionen les millors decisions d'inversió-finançament per a aconseguir-los.
- ❑ **OBJECTE:** determinació dels **FEN** de l'empresa en el futur si continua gestionant-se amb la **mateixa eficiència** (dolenta o bona) que en el passat.
- ❑ **PER AIXÒ:** davant d'un increment esperat en les vendes, fa una **projecció o extrapolació dels estats financers tradicionals:** compte de pèrdues i guanys, EOAF i balanç, des del passat cap al futur, amb la suposició d'absència de canvis en l'eficiència de l'empresa.

5.2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris

COMPONENTS DE LA PLANIFICACIÓ FINANCERA CLÀSSICA

Interdependència o interrelació de TRES PLANS:

- ❖ **Pla d'inversions**
- ❖ **Pla de resultats**
- ❖ **Pla de necessitats i mitjans**

Els resultats d'aquests plans s'arreglegaran en els estats financers previsionals en els quals s'avaluaran els FEN.

5.2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris

PLA D'INVERSIONS: HIPÒTESIS

- Pel que fa a les INVERSIONS EN ACTIU FIX O NO CORRENT:
 - **Hipòtesi:** l'empresa té una **orientació cap a la producció**, l'oferta crea la demanda \Rightarrow al gerent financer, les **inversions en actiu fix li arriben donades**, és una **dada exògena**.
 - En el model concret per estudiar: se suposa que s'inverteix en actiu fix una quantitat igual a la quota d'amortització del període \Rightarrow **actiu fix net invariable**.

5.2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris

PLA D'INVERSIONS: HIPÒTESI

➤ Quant a les INVERSIONS EN CAPITAL CORRENT:

- **Hipòtesi:** no hi ha canvis d'eficiència en la gestió dels elements del capital corrent; tot l'actiu corrent és operatiu, i tot el passiu corrent excepte els préstecs o crèdits a curt termini és operatiu.



Les **rotacions històriques** de les distintes partides del capital corrent (tresoreria, clients, existències i proveïdors) respecte a les vendes, es mantenen **constants en el futur** =

= hi ha una **relació funcional lineal, directa i amb ordenada a l'origen** entre les distintes partides del capital corrent i les vendes.



Tresoreria prevista = $1/\text{constant}_1 * \text{vendes previstes}$

Clients previstos = $1/\text{constant}_2 * \text{vendes previstes}$

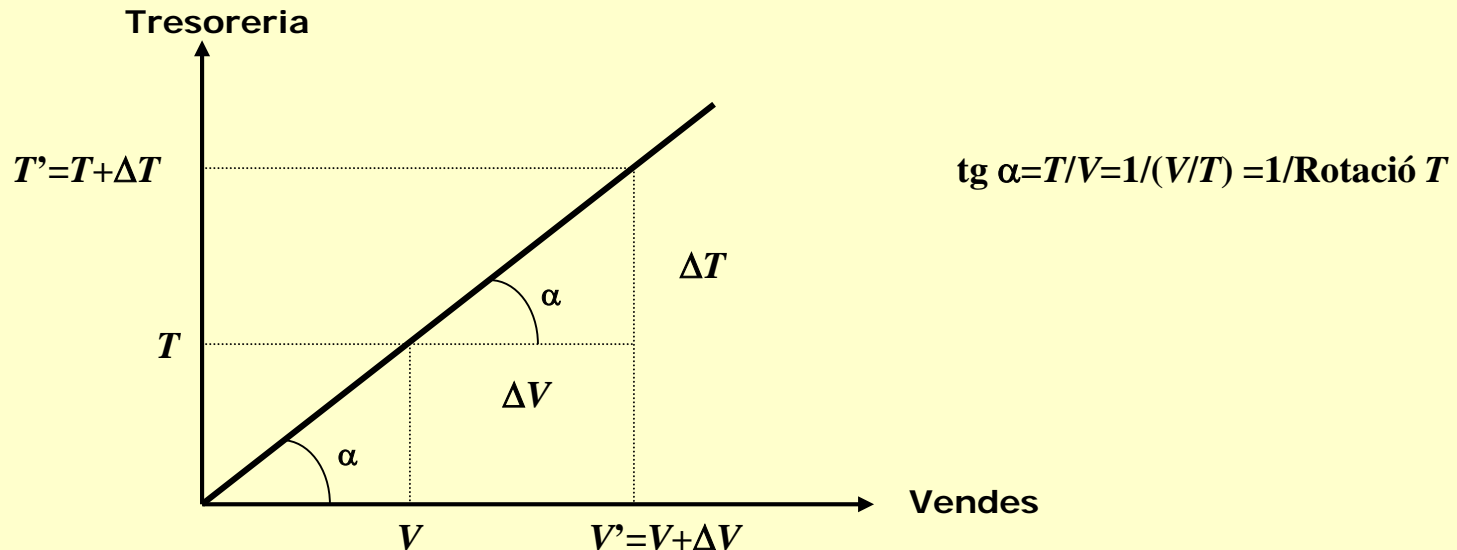
Estocs previstos = $1/\text{constant}_3 * \text{vendes (producció) previstes}$

Proveïdors previstos = $1/\text{constant}_4 * \text{vendes previstes}$

5.2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris

PLA D'INVERSIONS: HIPÒTESI SOBRE LES INVERSIONS EN CAPITAL CORRENT

Gràficament:



$$T' = T + \Delta T = \text{tg } \alpha (V + \Delta V) \Rightarrow T' = T + \Delta T = \frac{1}{\text{Rotació } T} (V + \Delta V)$$

$$\text{tg } \alpha = \frac{\Delta T}{\Delta V} \Rightarrow \Delta T = \text{tg } \alpha \Delta V \Rightarrow \Delta T = \frac{1}{V} \Delta V \Rightarrow \Delta T = T \frac{\Delta V}{V}$$

$$\frac{\Delta T}{T} = \frac{\Delta V}{V}$$

5.2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris

CRÍTiques AL PLA D'INVERSIONS

- ❖ L'orientació a la producció és molt criticable. És la demanda qui crea l'oferta.
- ❖ Es quantifica el futur en funció del passat en l'àmbit d'una planificació que hauria de ser a llarg termini.
- ❖ Suposar que les rotacions del capital corrent són constants no és admissible per a diferents nivells de vendes.
- ❖ El fons de maniobra o capital corrent previst no s'hauria de determinar per simple projecció, sinó que hauria de ser el fons de maniobra òptim o desitjat.

5.2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris

PLA DE RESULTATS: HIPÒTESIS

Quin autofinançament caldria esperar l'any pròxim?

Hipòtesi: no hi ha canvis d'eficiència



Es mantenen **constants els percentatges que representen sobre les vendes les distintes partides del compte de resultats**



Es mantenen **constants el benefici retingut sobre vendes i la quota d'amortització sobre vendes**



Benefici retingut previst = constant₅ * vendes previstes
Amortització prevista = constant₆ * vendes previstes

5.2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris

CRÍTIQUES AL PLA DE RESULTATS

- ❑ L'autofinançament previst **no hauria de ser el resultat d'una projecció del passat cap al futur sota el supòsit que no hi ha canvis en l'eficiència**, sinó que hauria de ser un **AUTOFINANÇAMENT OBJECTIU O DESITJAT**, de manera que caldria fer els plans necessaris per a aconseguir-lo.

5.2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris

PLA DE NECESSITATS I MITJANS

Permet calcular els fons externs necessaris (FEN)

❑ **NECESSITATS DE FONS**

1. Necessitats determinades pel pla d'inversions:
 - Inversions en actiu fix o no corrent (dada exògena)
 - Variacions de les NOF (del pla d'inversions)
2. Necessitats per la cancel·lació de deutes: en el model que estudiem se suposa que els deutes o bé no s'amortitzen o, si s'amortitzen, se'n sol·liciten d'altres d'addicionals de la mateixa quantia i característiques similars.

❑ **MITJANS DE FINANÇAMENT**

3. Finançament intern o autofinançament: d'enriquiment i de manteniment (del pla de resultats).
4. **Finançament extern necessari (FEN)**: diferència entre el total de necessitats (1+2) i l'autofinançament (3).

5.2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris

MODEL DE PROJECCIÓ FINANCERA: NOMENCLATURA

- ❖ **Ac**: actiu corrent.
- ❖ **Pc**: passiu corrent.
- ❖ **Ao**: actiu operatiu.
- ❖ **Po**: passiu operatiu.
- ❖ **$A_{F\ NET}$** : actiu fix net o inversions a llarg termini.
- ❖ **$C_P = EX_{LT} + NP$** ; capitals permanents.
- ❖ **EX_{LT}** : exigible o fons aliens a llarg termini en què $A_{F\ NET} > EX_{LT}$.
- ❖ **$NP = C_C + C_F$** net patrimonial.
- ❖ **$C_C = FM = AC - PC = C_P - A_{Fi}$** ; fons de maniobra o capital corrent. Part del net patrimonial que finança l'actiu corrent.
- ❖ **$C_F = A_{F\ NET} - EX_{LT}$** Part del net patrimonial que finança l'actiu fix net no finançat per exigible a llarg termini.
- ❖ **Co**: capital operatiu.
$$Co = Ao - Po = Ac - (Pc - CT_{CT}) = (Ac - Pc) + CT_{CT} = FM + CT_{CT}.$$
- ❖ **CT_{CT}** : import dels crèdits i préstecs a curt termini.

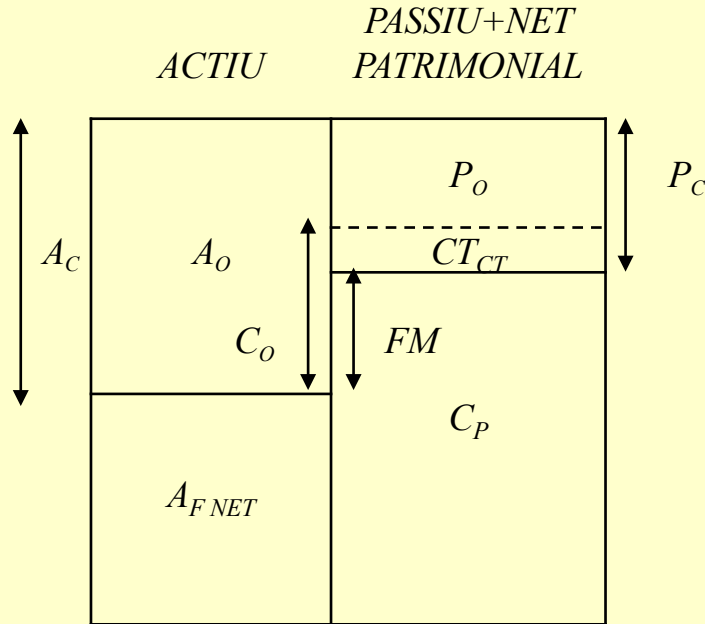
5.2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris

MODEL DE PROJECCIÓ FINANCER: NOMENCLATURA

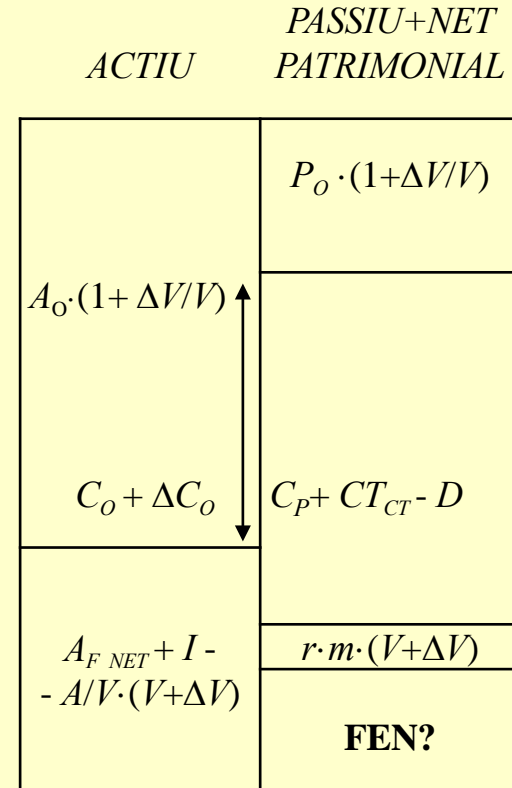
- ❖ **V**: xifra de vendes de l'exercici anterior en unitats monetàries.
- ❖ ΔV : increment de vendes previst en el pròxim exercici expressat en unitats monetàries.
- ❖ $ICo = Co/V$ índex de capital operatiu.
- ❖ **LC**: límit dels crèdits a curt termini.
- ❖ **I**: inversió total en actiu fix que s'ha de fer durant el pròxim exercici.
- ❖ **D**: devolucions de deutes que es preveu que es produiran el pròxim exercici.
- ❖ **A**: quota d'amortització de l'actiu fix corresponent a l'exercici anterior.
- ❖ **m**: percentatge que representa el benefici després d'interessos i d'impostos sobre les vendes.
- ❖ **d**: percentatge del benefici net que es reparteix com a dividends.
- ❖ **r**: percentatge de retenció de beneficis. És igual a $1-d$.
- ❖ **m·r**: percentatge que representa el benefici retingut sobre les vendes.

5.2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris

BALANÇ INICIAL



BALANÇ PREVIST



5.2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris

COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS L'ANY ANTERIOR

<i>CONCEPTE</i>	<i>COMPTE DE RESULTATS</i>	<i>Tant per un sobre vendes</i>
Vendes netes	V	1
- Costos variables	$- C_v \cdot V$	$- C_v$
<hr/> = Marge brut d'exploració	<hr/> $V \cdot (1 - C_v)$	<hr/> $1 - C_v$
- Amortitzacions (AUTOF. MANT.)	<hr/> $- A$	<hr/> $- A/V$
= Benefici abans d'interessos i d'impostos	$BAII$	$BAII / V$
- Interessos	<hr/> $- F$	<hr/> $- F / V$
= Benefici abans d'impostos	BAI	BAI / V
- Impost de societats	<hr/> $- IMP$	<hr/> $- IMP / V$
= Benefici després interessos i d'impostos	$BDII$	$BDII / V = m$
- Dividends	<hr/> $- BDII \cdot d$	<hr/> $- (BDII \cdot d) / V$
= Benefici retingut (AUT. ENRIQ.)	BR	$r \cdot m$

5.2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris

ESTAT D'ORIGEN i APLICACIÓ DE FONTS PREVISIONAL

INVERSIONS EN ACTIU FIX	I
INCREMENT DEL CAPITAL OPERATIU + Increment de A_0 : $A_0 \cdot \Delta V/V$ - Increment de P_0 : $- P_0 \cdot \Delta V/V$	$A_0 \cdot \Delta V/V - P_0 \cdot \Delta V/V$
DEVOLUCIÓ DE PRÉSTECES	D
TOTAL D'APLICACIONS	TA
AUTOFINANÇAMENT	
Benefici retingut	$r \cdot m \cdot (V + \Delta V)$
Amortitzacions	$A/V \cdot (V + \Delta V)$
TOTAL D'ORÍGENS	TO
SUPERÀVIT/DÈFICIT ANUAL	$TO - TA$

- A partir de l'estat d'origens i aplicacions de fons anterior, arribem a l'expressió matemàtica següent per a obtenir els **fons externs necessaris**:

5.2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris

$$FEN = \left(A_o \frac{\Delta V}{V} - P_o \frac{\Delta V}{V} + I + D \right) - r \cdot m \cdot (V + \Delta V) - \frac{A}{V} \cdot (V + \Delta V) \quad [1]$$

- Per **hipòtesi**: $I = \frac{A}{V} \cdot (V + \Delta V)$ i $D = 0$. Aleshores podem simplificar l'expressió [1] i arribar a l'expressió següent [2] per a obtenir els FEN:

$$\begin{aligned} FEN &= \left(A_o \cdot \frac{\Delta V}{V} - P_o \cdot \frac{\Delta V}{V} \right) - r \cdot m \cdot (V + \Delta V) = \frac{A_o - P_o}{V} \cdot \Delta V - r \cdot m \cdot (V + \Delta V) = \\ &= IC_o \cdot \Delta V - r \cdot m \cdot (V + \Delta V) \quad [2] \end{aligned}$$

En què IC_o és l'índex de capital operatiu.

5.2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris

- L'expressió [2] ens permet determinar els fons externs necessaris d'una empresa davant d'un increment esperat en les vendes, si manté les rotacions històriques del circulat, inverteix en actiu fix només la quota d'amortització, no torna cap préstec o, si ho fa, és mitjançant els diners obtinguts d'un nou préstec semblant al que venç, i els percentatges sobre vendes de cadascuna de les partides del compte de resultats es mantenen inalterats respecte a l'any anterior.
- Com pot observar-se, amb un ***ICo*** positiu donat, que els ***FEN*** siguin positius (dèficit de recursos) o que els ***FEN*** siguin negatius (superàvit de recursos) depèn del coeficient de retenció de beneficis, ***r***, i del percentatge d'increment de les vendes, $\Delta V/V$. Per tant, davant d'un increment en les vendes, no necessàriament falten recursos.
- Si els ***FEN*** són positius, caldrà obtenir recursos de l'exterior, bé mitjançant una ampliació de capital o bé mitjançant la sol·licitud d'un nou préstec a curt o a llarg termini.

5.2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris

EXEMPLE 1

L'empresa comercial ESMASSA presenta els estats financers següents al tancament de l'exercici 0, després de l'aplicació de resultats.

ACTIU		PASSIU + NET PATRIMONIAL	
Tresoreria	10.000	Proveïdors	20.000
Clients	20.000	Crèdit a c/t	5.000
Existències	25.000	Exigible a l/t	30.000
Actiu fix net	50.000	Net patrimonial	50.000
Actiu fix brut	80.000	Capital	30.000
Amort. acumulada.	30.000	Reserves	20.000
TOTAL	105.000	TOTAL	105.000

COMPTE DE PÈRDUES I GUANYES			
		IMPORT	%
Vendes netes		500.000	100,00%
- Costos variables =	65,00%	325.000	65,00%
= Marge brut d'explotació		175.000	35,00%
-Costos fixos (excloent-ne amort. i int.)		50.000	10,00%
-Amortitzacions (autofin. manteniment)		10.000	2,00%
= Marge net d'explotació		115.000	23,00%
+ Resultats extraordinaris de venda d'immobilitzat		0	0,00%
BAII		115.000	23,00%
- Interessos a c/t i l/t		5.000	1,00%
BAI		110.000	22,00%
- Impost de societats	35,00%	38.500	7,70%
Resultat net		71.500	14,30%
- Dividends	90,00%	64.350	12,87%
Ben. retingut (autofin. enriquiment)		7.150	1,43%

5.2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris

EXEMPLE 1

Suposant que:

- Les vendes s'incrementaran un 40% el pròxim exercici.
- Es mantindran els següents coeficients de proporcionalitat relatius a l'actiu i passiu operatiu:

	COEFICIENT DE PROPORCIONALITAT (1/rotació)
<u>ACTIU</u>	
Tresoreria	0,02
Clients	0,04
Existències	0,05
<u>PASSIU</u>	
Proveïdors	0,04

- S'invertirà en actiu fix l'equivalent a la quota d'amortització del període.
- No està previst amortitzar cap quantia del crèdit a curt termini ni de l'exigible a llarg termini.
- Es compleix la hipòtesi que no hi ha canvis en l'eficiència.

5.2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris

EXEMPLE 1

Tasques:

1. Obteniu el compte de pèrdues i guanys previsional del pròxim exercici.
2. Determineu els FEN sense necessitat d'obtenir l'estat d'origen i aplicació de fons previsional.
3. Comproveu mitjançant l'estat d'origen i aplicació de fons previsional l'import dels FEN obtingut en l'apartat 2.
4. Determineu el balanç de situació previsional al tancament del pròxim exercici.

5.2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris

SOLUCIÓ DE L'EXEMPLE 1

1. Les vendes previstes per al pròxim exercici són:

$$\text{Vendes} = 500.000 \cdot (1 + 0,4) = 700.000$$

Com que no hi ha canvis d'eficiència, els percentatges previstos del compte de pèrdues i guanys previsual són els mateixos que els de l'exercici anterior. Per tant:

COMPTE DE PÈRDUES i GUANYS PREVISIONAL		
	IMPORT	%
Vendes netes	700.000	100,00%
- Costos variables =	455.000	65,00%
= Marge brut explotació	245.000	35,00%
-Costos fixos (excloent-ne l'amort. i els int.)	70.000	10,00%
-Amortitzacions (autofin. manteniment)	14.000	2,00%
= Marge net explotació	161.000	23,00%
+ Resultats extraord. de la venda d'immobilitzat	0	0,00%
BAll	161.000	23,00%
- Interessos a c/t i l/t	7.000	1,00%
BAI	154.000	22,00%
- Impost de societats	53.900	7,70%
Resultat net	100.100	14,30%
- Dividends	90.090	12,87%
Benef. retingut (autofin. enriquiment)	10.010	1,43%

5.2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris

SOLUCIÓ DE L'EXEMPLE 1

2. En el nostre cas, tenim:

$$A_0 = 10.000 + 20.000 + 25.000 = 55.000; P_0 = 20.000$$

$$\frac{\Delta V}{V} = 40\% = 0,4$$

$$V + \Delta V = 700.000 \Rightarrow \Delta V = 700.000 - 500.000 = 200.000$$

$$r = 1 - d = 1 - 0,9 = 0,1$$

$$m = \frac{\text{Resultat net}}{V + \Delta V} = \frac{100 \cdot 100}{700.000} = 0,143 = 14,3\%$$

$$IC_0 = \frac{A_0 - P_0}{V} = \frac{55.000 - 20.000}{500.000} = 0,07 = 7\%$$

A més a més, per hipòtesi, tenim:

$$I = \frac{A}{V} \cdot (V + \Delta V) = \frac{10.000}{500.000} \cdot 700.000 = 14.000$$

$$D = 0$$

5.2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris

SOLUCIÓ DE L'EXEMPLE 1

Per tant, aplicant l'expressió [2]

$$FEN = \left(A_o \cdot \frac{\Delta V}{V} - P_o \cdot \frac{\Delta V}{V} \right) - r \cdot m \cdot (V + \Delta V) = \frac{A_o - P_o}{V} \cdot \Delta V - r \cdot m \cdot (V + \Delta V) = IC_o \cdot \Delta V - r \cdot m \cdot (V + \Delta V)$$

$$FEN = 0,07 \cdot 200.000 - 0,1 \cdot 0,143 \cdot 700.000 = 3.990 \text{ €}$$

3.

INVERSIONS EN ACTIU FIX: <i>I</i>	14.000
INCREMENT DEL CAPITAL OPERATIU + Increment de <i>Ao</i> : $A_o \cdot \Delta V/V$ (55.000 · 0,4) - Increment de <i>Po</i> : $- P_o \cdot \Delta V/V$ (20.000 · 0,4)	14.000
DEVOLUCIÓ DE PRÉSTECES: <i>D</i>	0
TOTAL D'APLICACIONS	28.000
AUTOFINANÇAMENT	
Benefici retingut: $r \cdot m \cdot (V + \Delta V)$	10.010
Amortitzacions: $A/V \cdot (V + \Delta V)$	14.000
TOTAL D'ORÍGENS	24.010
SUPERÀVIT/DÈFICIT ANUAL	-3.990

5.2. Models de projecció financera sense canvis en l'eficiència: determinació dels fons externs necessaris

SOLUCIÓ DE L'EXEMPLE 1

4. Els saldos finals de l'actiu i passiu operatiu s'obtenen multiplicant el coeficient de proporcionalitat (1/rotació) per les vendes previstes per al pròxim exercici. Així, tenim:

$$\text{Tresoreria} = 0,02 \cdot 700.000 = 14.000$$

$$\text{Clients} = 0,04 \cdot 700.000 = 28.000$$

$$\text{Existències} = 0,05 \cdot 700.000 = 35.000$$

$$\text{Proveïdors} = 0,04 \cdot 700.000 = 28.000$$

ACTIU		PASSIU + NET PATRIMONIAL	
Tresoreria	14.000	Proveïdors	28.000
Clients	28.000	Crèdit a c/t	5.000
Existències	35.000	Exigible a l/t	30.000
Actiu fix net	50.000	Finançament bancari	3.990
Actiu fix brut	94.000	Net patrimonial	60.010
Amort. acumulada.	44.000	Capital	30.000
		Reserves	30.010
TOTAL	127.000	TOTAL	127.000

5.3. La taxa interna de creixement

Partint del model de projecció financera, que és donat per l'expressió [2], una qüestió que podem plantejar-nos (en una empresa que té un índex de capital operatiu necessari $IC_o > r \cdot m$) és fins a quant podrien créixer les vendes en percentatge ($\Delta V/V$) de manera que els beneficis retinguts autofinancen l'augment espontani de C_o i no calga acudir al finançament extern addicional (se suposa que l'empresa inicialment, al final de l'últim any, està en equilibri financer –ni li falta ni li sobra caixa).

Per a contestar aquesta pregunta, s'ha d'igualar l'expressió [2] a zero i aïllar $\Delta V/V$. El valor obtingut és la taxa interna de creixement:

$$FEN = IC_o \cdot \Delta V - r \cdot m \cdot (V + \Delta V) = 0$$

$$IC_o \cdot \frac{\Delta V}{V} - r \cdot m \cdot \frac{V + \Delta V}{V} = 0$$

$$\frac{\Delta V}{V} \cdot (IC_o - r \cdot m) = r \cdot m$$

Per tant, la **taxa interna de creixement** és:

$$\frac{\Delta V}{V} = \frac{r \cdot m}{IC_o - r \cdot m} \quad [3]$$

5.3. La taxa interna de creixement

- ❖ Si $IC_0 > r \cdot m$, quan pugen les vendes, el creixement espontani del C_0 és més alt que l'autofinançament a través de reserves que es genera, de manera que hi ha una limitació en les vendes. És a dir, hi ha una taxa interna de creixement de les vendes per damunt de la qual seria necessari recórrer a finançament extern addicional.
- ❖ En canvi, si $IC_0 < 0$ o si $r \cdot m > IC_0$, aleshores, com més pugen les vendes, més finançament sobra i no hi haurà cap limitació en el creixement de les vendes.

EXEMPLE 2

Calculeu la taxa interna de creixement de l'empresa de l'**exemple 1**.

SOLUCIÓ

Substituint en l'expressió [3], tenim:

$$\frac{\Delta V}{V} = \frac{0,1 \cdot 0,143}{0,07 - 0,1 \cdot 0,143} = 0,256732 = 25,6732\%$$

5.4. La taxa de creixement financerament sostenible

En el model de projecció financera que tractem, quan les vendes s'incrementen i el percentatge d'increment resta per davall de la taxa interna de creixement, millora la solvència financera de l'empresa (la ràtio d'endeutament millora), ja que pugen les reserves i el net patrimonial i, no obstant això, els deutes a curt i a llarg termini romanen inalterats.

Una pregunta interessant seria, quant poden pujar les vendes en les mateixes circumstàncies que abans, però amb una ràtio d'endeutament constant?

En aquestes noves circumstàncies, quan les vendes augmenten en la proporció $\Delta V/V$, el net patrimonial s'incrementa en la quantitat següent:

$$\Delta NP = r \cdot m \cdot (V + \Delta V)$$

Per tant, si volem que la ràtio d'endeutament es mantinga constant (de manera que no canvie la solvència financera de l'empresa), els préstecs podran incrementar-se en una quantitat, $\Delta PRTS$, tal que:

$$\frac{PRTS}{NP} = \frac{PRTS + \Delta PRTS}{NP + \Delta NP}$$

$$\frac{PRTS}{NP} = \frac{\Delta PRTS}{\Delta NP}$$

5.4. La taxa de creixement financerament sostenible

És a dir, els préstecs (a curt o llarg termini) podran incrementar-se en la quantia:

$$\Delta PRTS = \frac{PRTS}{NP} \cdot \Delta NP = \frac{PRTS}{NP} \cdot r \cdot m \cdot (V + \Delta V)$$

Per tant, l'expressió [2] del model de projecció financera pot ser modificada en el sentit següent:

$$FEN = IC_0 \cdot \Delta V - r \cdot m \cdot (V + \Delta V) - \Delta PRTS$$

I tenint en compte la quantia en la qual poden augmentar els préstecs i romandre constant la ràtio d'endeutament, tenim:

$$FEN = IC_0 \cdot \Delta V - r \cdot m \cdot (V + \Delta V) - \frac{PRTS}{NP} \cdot r \cdot m \cdot (V + \Delta V)$$

Igualant a zero l'expressió anterior, dividint per V i aïllant $\Delta V/V$, s'obté la **taxa de creixement de les vendes financerament sostenible**, és a dir, el percentatge màxim de creixement en les vendes sense variar la ràtio d'endeutament:

$$IC_0 \cdot \frac{\Delta V}{V} - r \cdot m - r \cdot m \cdot \frac{\Delta V}{V} - \frac{PRTS}{NP} \cdot r \cdot m - \frac{PRTS}{NP} \cdot r \cdot m \cdot \frac{\Delta V}{V} = 0$$

5.4. La taxa de creixement financerament sostenible

Si passem al segon membre tots els termes que no depenen de $\Delta V/V$, tenim:

$$IC_o \cdot \frac{\Delta V}{V} - r \cdot m \cdot \frac{\Delta V}{V} - \frac{PRTS}{NP} \cdot r \cdot m \cdot \frac{\Delta V}{V} = r \cdot m + \frac{PRTS}{NP} \cdot r \cdot m$$

Si traiem factor comú de $\Delta V/V$ en el primer membre i de $r \cdot m$ en el segon membre, tenim:

$$\frac{\Delta V}{V} \cdot \left[IC_o - r \cdot m \cdot \left(1 + \frac{PRTS}{NP} \right) \right] = r \cdot m \cdot \left(1 + \frac{PRTS}{NP} \right)$$

Aillem:

$$\frac{\Delta V}{V} = \frac{r \cdot m \cdot \left(1 + \frac{PRTS}{NP} \right)}{IC_o - r \cdot m \cdot \left(1 + \frac{PRTS}{NP} \right)} \quad [4]$$

5.4. La taxa de creixement financerament sostenible

EXEMPLE 3

Calculeu la taxa de creixement de les vendes financerament sostenibles de l'empresa de l'exemple 1.

Solució

En el cas de l'empresa de l'exercici:

$$\begin{aligned} PRTS &= 5.000 + 30.000 = 35.000 \\ NP &= 30.000 + 20.000 = 50.000 \end{aligned}$$

Substituint en l'expressió [4], tenim:

$$\begin{aligned} \frac{\Delta V}{V} &= \frac{r \cdot m \cdot \left(1 + \frac{PRTS}{NP}\right)}{IC_0 - r \cdot m \cdot \left(1 + \frac{PRTS}{NP}\right)} = \frac{0,1 \cdot 0,143 \cdot \left(1 + \frac{35.000}{50.000}\right)}{0,07 - 0,1 \cdot 0,143 \cdot \left(1 + \frac{35.000}{50.000}\right)} = \\ &= 0,532064 = 53,2064\% \end{aligned}$$

5.5. Un cas particular dels models de projecció financera: el model de Saldívar

- El model de Saldívar és el cas particular del model de projecció financera que hem vist en l'epígraf segon quan el percentatge de retenció de beneficis, r , és 0 => tot el benefici es reparteix com a dividends.
- A partir de l'expressió [2] del model de projecció financera, si hi afegim el supòsit $r = 0\%$, es pot expressar la necessitat de finançament extern derivat d'un increment de les vendes per:

$$FEN = IC_0 \cdot \Delta V = \Delta C_0 \quad [5]$$

que és l'equació del **model de Saldívar**.

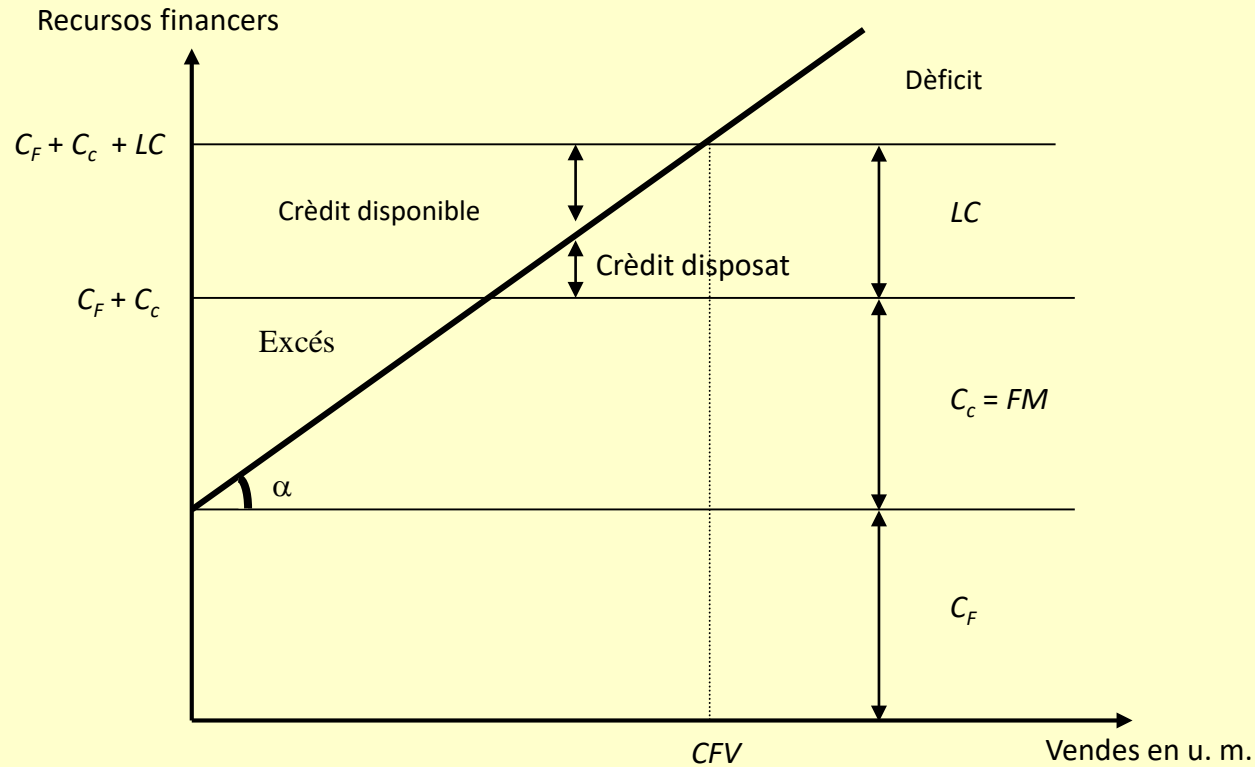
Segons el signe de l'índex de capital operatiu, podem distingir-hi dos casos:

Cas 1: empreses amb índex de capital operatiu positiu

En aquest cas, com més s'incrementen les vendes, més s'incrementen les necessitats de recursos. Necessitats que hem de cobrir mitjançant capital corrent i préstecs i crèdits a curt termini. Així, per a unes vendes V , les necessitats de recursos són $IC_0 \cdot V$, mentre que els recursos màxims disponibles per a finançar-les són $Cc + LC$.

Quin és el volum màxim de vendes a partir del qual l'empresa comença a tenir problemes de liquiditat? => **capacitat financera de les vendes (CFV)**

5.5. Un cas particular dels models de projecció financera: el model de Saldívar



En què $\text{tg } \alpha = IC_0$ i tenint en compte que:

$$IC_0 = \text{tg} \alpha = \frac{C_c + LC}{CFV}$$

podem determinar **CFV** com segueix:

$$CFV = \frac{C_c + LC}{IC_0} \quad [6]$$

5.5. Un cas particular dels models de projecció financera: el model de Saldívar

REMARQUES (Fernández, M. i altres autors, 1992, p. 478):

- ✓ A la dreta de la *CFV*, l'empresa necessita recursos financers externs addicionals.
- ✓ A l'esquerra de la *CFV*, a l'empresa li sobren recursos financers.
- ✓ L'única manera en què una empresa pot incrementar les vendes més enllà de la capacitat financera de les vendes, sense requerir finançament addicional, és reduint l'índex de capital operatiu.
- ✓ La mateixa necessitat externa de finançament es produeix si l'empresa no incrementa les vendes en unitats físiques, però la inflació és, per exemple, del 40% => impacte negatiu de la inflació en la liquiditat d'empreses que tenen un índex de capital operatiu positiu.

EXEMPLE 4

Suposant que es compleixen les hipòtesis del model de Saldívar per a l'empresa de l'exemple 1:

- a) Determineu la capacitat financera de les vendes si el límit màxim en els préstecs i crèdits a curt termini és de 12.000 euros.
- b) Si el pròxim exercici s'espera que les vendes s'incrementen en 300.000 euros, disposarà de prou recursos financers o haurà de buscar finançament extern addicional?

5.5. Un cas particular dels models de projecció financera: el model de Saldívar

Solució

a)

El capital corrent de l'empresa és:

$$C_c = A_c - P_c = 10.000 + 20.000 + 25.000 - (20.000 + 5000) = 30.000$$

I, tenint en compte que $IC_o = 0,07$, podem aplicar l'expressió [6]:

$$CFV = \frac{C_c + LC}{IC_o} = \frac{30.000 + 12.000}{0,07} = 600.000 \text{ euros}$$

b)

Si les vendes s'incrementen en 300.000 euros, passaran a ser:

$$500.000 + 300.000 = 800.000 > 600.000 \text{ (CFV)}$$

Per tant, l'empresa tindrà un dèficit de recursos l'import del qual podem calcular aplicant l'expressió [5]:

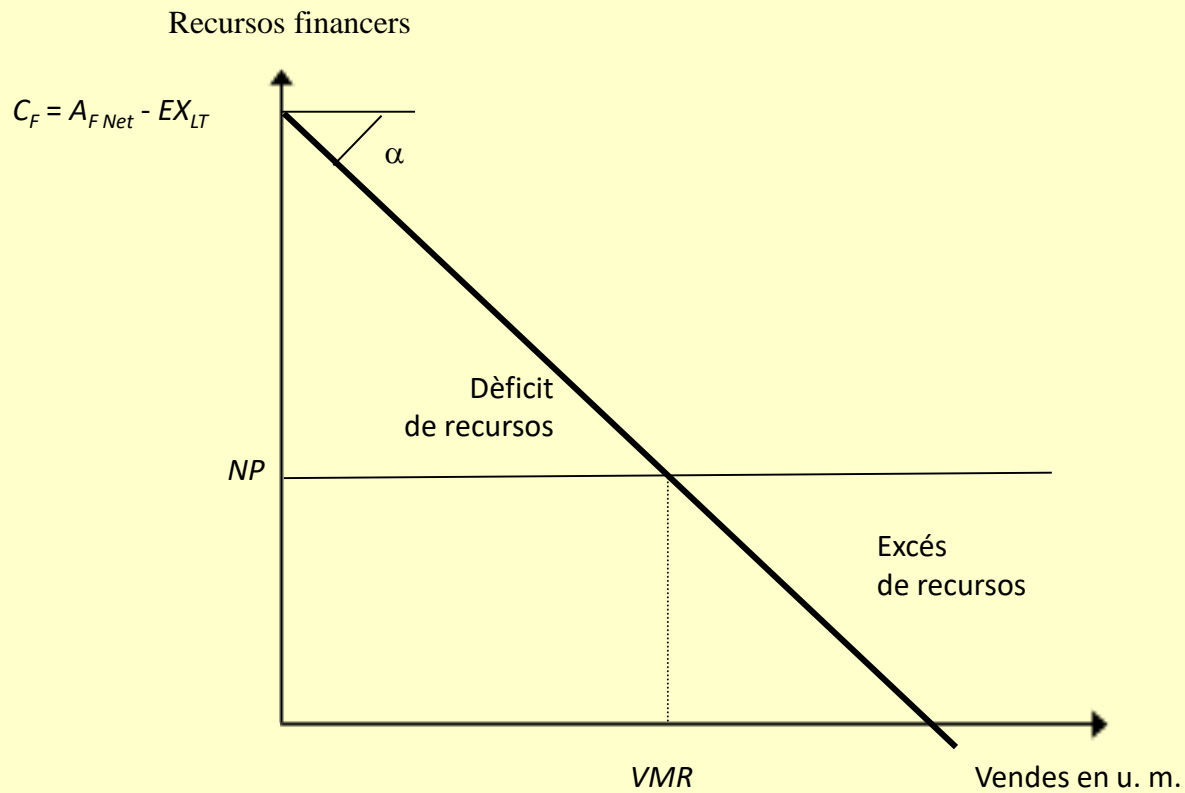
$$FEN = 0,07 \cdot 200.000 = 14.000 \text{ euros}$$

5.5. Un cas particular dels models de projecció financera: el model de Saldívar

Cas 2. Empreses amb índex de capital operatiu negatiu

- Situació contrària a la del cas 1 =>. És a dir, l'empresa que té un índex de capital operatiu negatiu no té una capacitat financera de vendes limitada, sinó que quan supera les **vendes mínimes requerides (VMR)**, com més ven, millor des del punt de vista de la liquiditat.
- Així, si una empresa ven al comptat, no té quasi existències i, alhora, té una dimensió i un prestigi suficients per a allargar el termini de pagament de les mercaderies que li serveixen, ens trobaríem que el capital operatiu seria negatiu i, per tant, l'índex de capital operatiu també.
- En aquesta situació, encara que el net patrimonial no fóra suficient per a fer front a la part de l'actiu fix que no és coberta pels recursos financers aliens a llarg termini, si l'empresa assoleix el nivell de les vendes mínimes requerit, no sols no tindrà problemes de liquiditat, sinó que li sobraran recursos financers amb els quals podrà continuar augmentant els seus equips i instal·lacions. En definitiva, estarà finançant a curt termini inversions a llarg termini sense tenir problemes de liquiditat. En aquesta situació, l'únic perill és que les vendes caiguen.

5.5. Un cas particular dels models de projecció financera: el model de Saldívar



5.5. Un cas particular dels models de projecció financera: El model de Saldívar

Resum

Quan una empresa aconsegueix incrementar les vendes:

- ❖ Si l'índex de capital operatiu és positiu, abans o després es trobarà amb problemes de liquiditat mesurats per la quantia dels fons externs necessaris.
- ❖ Si l'índex de capital operatiu és negatiu i no amplia les seues instal·lacions, cada vegada tindrà més excés de recursos financers.
- ❖ Si bé la inflació, des del punt de vista de la liquiditat, afecta negativament empreses amb índexs de capital operatiu positius, en canvi, afavoreix empreses que tenen força suficient per a poder imposar índexs de capital operatiu negatius. És a dir, que una empresa en la qual no hi ha canvis en les vendes reals d'un any a l'altre, si hi ha inflació i té un índex de capital operatiu negatiu, es trobarà amb un excés de recursos financers respecte a l'any anterior.

**UNIVERSITAT DE VALÈNCIA
FACULTAT D'ECONOMIA**

**DEPARTAMENT DE FINANCES EMPRESARIALS
GRAU EN FINANCES I COMPTABILITAT**

**35946 PLANIFICACIÓ I GESTIÓ FINANCERA
DE L'EMPRESA**

Transparències del tema 6è. La gestió de circulat: actiu corrent

Professor: Vicent A. Sanchis i Berenguer

CURS ACADÈMIC 2017-2018

TEMA 6è. LA GESTIÓ DE CIRCULANT: ACTIU CORRENT

1. Objectius de la gestió del circulant
2. La gestió de tresoreria
3. La gestió de deutors
4. El facturatge (*factoring*)
5. La gestió financera dels estocs

BIBLIOGRAFIA BÀSICA

Berk, J. et al. (2010): *Fundamentos de finanzas corporativas*. McGraw-Hill, capítols 18 i 19.

Brealey et al. (2010): *Principios de finanzas corporativas*. 9a edició. McGraw-Hill, capítols 30 i 31.

Faus, J. i Tàpies, J. (2003): *Finanzas operativas: gestión financiera de las operaciones del día a día*. IESE, capítols 4-6.

López Martínez, F. J. (2000): *Manual del Cash Management*. Deusto

Ros, S. A. et al. (2010): *Fundamentos de finanzas corporativas*. McGraw-Hill, capítols 18, 19 i 20.

Ruiz Martínez, R. J. i Gil Corral, A. M. (2001): *La planificación financiera de la empresa*. ISTP, capítol 4.

Santandreu, E. (2001): *Manual de gestión del circulante*. Gestión 2000.

6.1. Objectius de la gestió del circulat

UN NEGOCI REQUEREIX

- ❖ **DECISIONS D'INVERSIÓ EN ACTIU FIX O NO CORRENT** segons la naturalesa de l'activitat empresarial, finançades mitjançant capitals permanents i emmarcades dins de l'estratègia empresarial.
- ❖ **DECISIONS A CURT TERMINI, EN EL DIA A DIA, SOBRE:** política de vendes, risc amb clients, gestió d'estocs, finançament a curt termini, gestió de tresoreria, etc. *Aspectes clau que incideixen en la rendibilitat i l'estabilitat financera actual i futura de l'empresa.*



GESTIÓ DEL CIRCULANT

amb un enfocament orientat a la rendibilitat global de l'empresa

6.1. Objectius de la gestió del circulat

IMPORTÀNCIA DE LA GESTIÓ DEL CIRCULANT

La gestió del circulat o fons de maniobra és un element essencial que marca el futur d'una empresa i la imatge que té davant dels clients, proveïdors i entitats financeres, per **DUES RAONS:**

- ❖ Els actius i passius circulants o corrents representen una **part important dels actius i passius totals** d'una empresa.
- ❖ Per les seues pròpies característiques, són els únics sobre els quals es pot actuar a curt termini, la qual cosa fa que la **gestió integral**, des de diversos punts de vista (volum d'inversió, risc associat, finançament, etc.) siga extraordinàriament important, ja que **produeix efectes immediats en la situació financera de l'empresa.**



EN QUÈ CONSISTEIX LA GESTIÓ DEL CIRCULANT?

6.1. Objectius de la gestió del circulant

ÀMBIT DE LA GESTIÓ DEL CIRCULANT

Una bona gestió del circulant ha de respondre a qüestions com:

- 1. Quina és la dimensió adequada de l'actiu corrent de l'empresa?**
Quina part ha de finançar-se amb exigible a curt termini i quina part amb recursos permanents?
- 2. Dins de l'exigible a curt termini, quin és el potencial de finançament operatiu,** procedent fonamentalment de proveïdors i de comptes a pagar?
Què s'ha de fer per a aprofitar al màxim aquest potencial?
- 3. Quin és el nivell mínim de tresoreria aconsellable?** Com es poden preveure millor els dèficits i superàvits de tresoreria? Com es poden reinvertir òptimament els superàvits de caixa? (2n epígraf).
- 4. Quina és la política de crèdit a clients que millor s'adapta a les característiques i els objectius de l'empresa?** És adequada la política de cobraments? És convenient introduir o modificar els descomptes per pagament anticipat o per quantitat?
- 5. Quin és el nivell convenient d'estocs?** Com s'interrelacionen la producció i les existències? És aconsellable reduir el nivell d'estocs? (5è epígraf).
- 6. Pot aprofitar-se millor el crèdit de proveïdors?** És millorable la política de pagaments?

6.1. Objectius de la gestió del circulant

ÀMBIT DE LA GESTIÓ DEL CIRCULANT

- 7. Quin és el nivell necessari de finançament bancari a curt termini? Hi ha altres alternatives? Quin nombre de bancs és l'adequat i quins? És millorable la gestió amb proveïdors financers des del punt de vista de l'eficiència, capacitat de resposta i cost associat? (tema 7).**
- 8. Quin seria l'efecte conjunt d'una reducció de capital circulant sobre la rendibilitat de l'empresa i quines conseqüències comportaria sobre la producció, les vendes, els clients, la liquiditat i la imatge externa de l'empresa?**
- 9. Estan ben controlats els circulants? Com se'n pot millorar el control?**

EN RESUM

- Quines polítiques de caixa, de crèdit comercial, d'estocs, de proveïdors i de finançament a curt termini han d'establir-se?
- Quins instruments són idonis per a desplegar aquestes polítiques?
- Com es pot fer el control d'aquests instruments?

6.1. Objectius de la gestió del circulant

ELEMENTS DE LA GESTIÓ DEL CIRCULANT

La gestió del capital corrent s'ocupa de l'administració de les inversions o actius a curt termini (actiu corrent) i de les fonts de finançament a curt termini (passiu corrent)

- Les inversions o actius a curt termini (actiu corrent) són:
 - Caixa o tresoreria (caixa i bancs).
 - Inversions financeres a curt termini en actius líquids (comptes financers).
 - Clients, deutors i comptes a cobrar.
 - Existències o estocs.

- Les fonts de finançament a curt termini o exigible a menys d'un any (passiu corrent) són:
 - Proveïdors, creditors i comptes a pagar.
 - Descompte d'efectes comercials.
 - Préstecs i crèdits a curt termini.
 - Altres comptes financers a curt termini, com pagaments al personal, impostos, bestretes de clients, pagaments pendents de la seguretat social, etc.

6.1. Objectius de la gestió del circulant

CAPITAL CORRENT O FONS DE MANIOBRA

- **DIFERÈNCIA ENTRE CAPITALS PERMANENTS I ACTIU FIX, O DIFERÈNCIA ENTRE ACTIU CORRENT I PASSIU CORRENT**
- La **GESTIÓ** comprèn:
 - ❑ L'administració de cadascuna de les partides que individualment integren l'actiu i passiu corrent.
 - ❑ I les interrelacions entre si i amb les decisions financeres a llarg termini (selecció d'inversions i determinació de l'estructura financera).



La gestió del capital corrent constitueix un **element actiu de la política financera de l'empresa tendent a assolir els objectius financers i generals**

6.1. Objectius de la gestió del circulant

QUINS SÓN ELS OBJECTIUS GENERALS I FINANCERS QUE HA DE PERSEGUIR LA GESTIÓ DE CIRCULANT?

- ❑ Hi ha un **CONJUNT D'OBJECTIUS FINANCERS BÀSICS I INTERRELACIONATS**:
 - Maximitzar la rendibilitat
 - Garantir la liquiditat
 - Minimitzar el risc

- ❑ La **RENDIBILITAT** es refereix a la capacitat de generar resultats positius en relació amb les inversions fetes.

- ❑ Garantir la **LIQUIDITAT** implica que l'empresa dispose de diners o d'actius fàcilment convertibles en diners sense pèrdua de valor, per tal de poder complir els compromisos de pagament a curt termini, sense afectar l'activitat normal de l'empresa ni la rendibilitat d'aquesta.

- ❑ El **RISC** procedeix de la incertesa inherent en la predicció de successos futurs no coneguts i comporta la possibilitat d'oscil·lacions desfavorables en els resultats de les operacions (*risc econòmic o operatiu*) i la possible falta de capacitat per a afrontar compromisos financers contrets (*risc financer*).

6.1. Objectius de la gestió del circulant

IMPORTÀNCIA DELS OBJECTIUS FINANCERS

Aquests objectius tenen diferent importància i repercussió segons l'horitzó de planificació:

- ❑ En el CURT TERMINI, la incertesa sobre el futur pròxim és menor i, per tant, es pressuposa que es corre menys risc en les prediccions a curt termini. Així, es posa èmfasi en els objectius de rendibilitat i liquiditat, tot i que sense oblidar l'anàlisi del risc (**liquiditat-rendibilitat-risc**).
- ❑ En el LLARG TERMINI, tots els actius són transformables en diners, de manera que es pressuposa que la liquiditat està garantida. Així, es posa èmfasi en la rendibilitat i el risc (**rendibilitat-risc**).



PROBLEMA: dificultat per a aconseguir simultàniament els tres objectius

6.2. La gestió de tresoreria

- ❑ La gestió de tresoreria és una de les àrees de la gestió empresarial que més desenvolupament ha tingut els últims anys, ja que, en la mesura que totes les activitats de l'empresa tenen una traducció en termes de cobraments i pagaments, **la gestió de tresoreria és fonamental per al bon funcionament d'una empresa.**
- ❑ En tota empresa és imprescindible preveure amb antelació els fluxos de cobraments i pagaments futurs, per tal de garantir que podrà fer front amb puntualitat als compromisos de pagament.
- ❑ Per això és fonamental disposar d'un nivell adequat d'informació que permeti prendre decisions immediates (banca electrònica, mitjans informàtics que faciliten la conciliació de comptes en temps real).

6.2. La gestió de tresoreria

GESTIÓ EFICAÇ DE TRESORERIA

Requereix

- L'ús de **sistemes d'informació financera integrats** que ens permeten conèixer en temps real els cobraments, pagaments, saldos bancaris i pressupostos.
- Una gestió de la **posició bancària en data valor**.
- **Elaboració i seguiment del pressupost de tresoreria**.
- L'ús de **sistemes de control intern**, per tal de detectar desfasaments entre cobraments i pagaments i adoptar mesures correctores.
- Una **política d'empresa clara i definida** respecte a: política bancària, instruments d'inversió dels excedents de tresoreria, grau d'exposició al risc (de tipus d'interès, de tipus de canvi, etcètera).

6.2. La gestió de tresoreria

EXEMPLE DE POSICIÓ BANCÀRIA EN DATA VALOR

	Saldo inicial	50.000
1/6 DILLUNS	Ingrés efectiu. 12.45 h	370.000
1/6 DILLUNS	Càrrec efectiu a càrrec nostre. Venciment hui	400.000
1/6 DILLUNS	Transferència procedent d'un altre banc i plaça a favor nostre	200.000
2/6 DIMARTS	Càrrec d'una lletra a càrrec nostre. Venciment hui	170.000
2/6 DIMARTS	Ingrés efectiu. 12.00 h	100.000
3/6 DIMECRES	Ingrés d'un taló de banc i plaça distinta	150.000
3/6 DIMECRES	Compra de divises	270.000
4/6 DIJOURS	Ingrés d'un taló al mateix banc	150.000
4/6 DIJOURS	Transferència de nòmines de personal	290.000
4/6 DIJOURS	Ingrés efectiu. 13.30 h	300.000
5/6 DIVENDRES	Càrrec d'impost	260.000
5/6 DIVENDRES	Ingrés d'un taló fora de plaça i distint banc	200.000

6.2. La gestió de tresoreria

	SALDO COMPTABLE	SALDO EN DATA VALOR
1/6 DILLUNS	Saldo inicial 50.000 + 370.000 -400.000 +200.000 = 220.000	Saldo inicial 50.000 -400.000 = -350.000
2/6 DIMARTS	Saldo inicial 220.000 -170.000 +100.000 = 150.000	Saldo inicial -350.000 +370.000 -170.000 = -150.000
3/6 DIMECRES	Saldo inicial 150.000 +150.000 -270.000 = 30.000	Saldo inicial -150.000 +200.000 +100.000 -270.000 = -120.000
4/6 DIJOUS	Saldo inicial 30.000 +150.000 -290.000 +300.000 = 190.000	Saldo inicial -120.000 +150.000 -290.000 = -260.000
5/6 DIVENDRES	Saldo inicial 190.000 -260.000 +200.000 = 130.000	Saldo inicial -260.000 +150.000 +300.000 -260.000 = -70.000

6.2. La gestió de tresoreria

6.2.1. OBJECTIUS EN LA GESTIÓ DE TRESORERIA

- ❑ OBJECTIU PRINCIPAL: **GARANTIR LA LIQUIDITAT**: necessitat de mantenir actius líquids en quantitats suficients per a afrontar amb normalitat les obligacions de pagament de l'empresa.



És imprescindible conèixer les obligacions de pagament i els drets de cobrament previstos en quantia i en temps. És a dir, és necessari **PLANIFICAR LA TRESORERIA**, cosa que es fa a través del **PRESSUPOST DE TRESORERIA**.

- ❑ OBJECTIU BÀSIC DEL PRESSUPOST DE TRESORERIA: proporcionar informació necessària per a la gestió de cobraments i pagaments en l'empresa i, en conseqüència, sobre les previsions de dèficit o superàvit amb la finalitat de poder prendre, amb la suficient antelació, les mesures necessàries per a atendre adequadament les obligacions de pagament ⇒ **Mantenir l'equilibri financer = garantir la liquiditat.**

6.2. La gestió de tresoreria

ACTIVITATS DEL DEPARTAMENT FINANCER ADREÇADES A GARANTIR LA LIQUIDITAT

- ❑ La **revisió de condicions de cobrament i pagament per a clients i proveïdors i l'estructura de finançament del circulant**. I també les accions de seguiment i control.
- ❑ La **coordinació dels fluxos monetaris**, com a integració i consolidació dels distints conceptes de cobrament i pagament que es produeixen en la gestió, per a la presa de decisions sobre els instruments bancaris i financers que s'han d'usar tant per a cobrir els possibles dèficits com per a col·locar els excedents.
- ❑ La **negociació bancària**, materialitzada en la relació amb les distintes entitats financeres amb les quals treballa l'empresa (cal negociar terminis, imports, límits, condicions...).
- ❑ Establir **polítiques d'inversió en actiu fix**: volum i especialment temporalitat, així com possibilitat de finançament.

6.2. La gestió de tresoreria

ACTIVITATS DEL DEPARTAMENT FINANCER ADREÇADES A GARANTIR LA LIQUIDITAT

- ❑ **Controlar el risc financer**, de manera que es mantinga dins dels paràmetres establits en el pla estratègic general de l'empresa (controlar l'endeutament a curt termini).
- ❑ **El control de les desviacions produïdes sobre els fluxos monetaris de cobraments i pagaments previstos**, prenent les mesures d'ajust necessàries en el pressupost per tal que la fiabilitat millore.
- ❑ **El control i l'anàlisi de les desviacions en despeses financeres**, ja que són una primera mesura en l'eficàcia en la gestió dels fluxos monetaris.

El pressupost de tresoreria és l'anella que uneix la cadena pressupostària de l'empresa, on s'integren tots els pressupostos amb independència que siguen a curt o llarg termini, ja que la caixa de l'empresa és única.

6.2. La gestió de tresoreria

6.2.2. POLÍTIQUES DE COBRAMENTS I PAGAMENTS

- ❑ **La política de vendes i crèdit a clients** (en concret, el termini de cobrament que es dóna a clients) **depèn** en gran part de factors com els següents:
 - El sector d'activitat de l'empresa.
 - La posició de mercat respecte als competidors.
 - Els seus propis compromisos estratègics.
- ❑ Possibilitat de **millorar la política de cobraments** conscienciant, especialment l'àrea comercial, de la importància **d'optimar els circuits de cobraments**.



Anàlisi i redefinició dels circuits administratius interns,
des de la captació de la comanda fins a la gestió de l'instrument de
cobrament



Desglossar els components del període de cobrament des de la comanda fins al cobrament en data valor, analitzar on es poden fer millores, delimitar i reduir els processos i garantir alhora la seguretat de les operacions. Per ex.: evitar la facturació posterior a l'entrega, evitar cobraments al comptat posteriors al moment de l'entrega i la facturació, evitar retards en pagaments amb xec o transferència, impagaments i retards en la detecció i el cobrament, evitar el temps de trànsit (*floating*) de cobraments, etc.

6.2. La gestió de tresoreria

GESTIÓ DE TRESORERIA

- ❑ POSSIBLES CONFLICTES ENTRE L'ÀREA COMERCIAL I LA FINANCERA
 - ✓ Els comercials volen vendre i, per tant, donar facilitats de cobrament als clients.
 - ✓ No obstant això, cal no deixar de banda els aspectes financers i de risc d'impagament associats a cada client, ni les característiques i els usos de cada sector i branca d'activitat.
 - ✓ La gestió d'endarreriments i impagaments és essencial: el termini de cobrament convingut ha de respectar-se i les despeses de devolució i els interessos de demora han de repercutir-se als clients.

- ❑ EL PRESSUPOST DE TRESORERIA permet anticipar en el temps les posicions monetàries futures, i indicar possibles conflictes o possibles situacions d'avantatge financer.

L'estructura del pressupost de tresoreria resumeix, amb caràcter mensual, els diversos cobraments i pagaments segons la procedència de cadascun.

6.2. La gestió de tresoreria

6.2.3. SEGUIMENT I CONTROL DEL PRESSUPOST DE TRESORERIA

- ❑ Cap pressupost no és definitiu; cal sotmetre'l a revisió i control periòdic, segons els nous fets i la informació de què es disposa al llarg del temps.
- ❑ A través del control del pressupost de tresoreria es vol millorar el sistema d'informació de l'empresa mirant que les previsions de cobraments i pagaments es complisquen en els terminis previstos. En cas contrari, cal identificar les desviacions entre valors previstos i reals i adoptar mesures correctores que comporten el menor cost per a l'empresa.

6.2.4. HORIZZÓ TEMPORAL DEL PRESSUPOST DE TRESORERIA

- ❑ No hi ha una norma genèrica sobre el període pressupostari adequat que siga vàlida per a qualsevol classe d'empresa, per a qualsevol classe d'activitat o sector i en qualsevol situació econòmica.
- ❑ **Pressupostos de gestió:** l'horitzó coincideix amb el de l'exercici econòmic de l'empresa.
- ❑ **Pressupostos operatius:** comprenen un tram del pressupost de gestió, dies o setmanes.

6.2. La gestió de tresoreria

6.2.5. ALGUNS ASPECTES QUE CAL CONSIDERAR EN LA GESTIÓ DE TRESORERIA

- ❑ Els **recursos en comptes bancaris tenen un cost alternatiu o d'oportunitat** ja que es troben escassament rendibilitzats.
- ❑ Per a establir la projecció de la situació de **tresoreria en el molt curt termini** (planificació operativa), és imprescindible treballar amb **dies valor bancaris**.
- ❑ En el tancament de cada dia, tots els comptes han de tenir saldo deutor o creditor i pot ser convenient efectuar un traspàs **dels comptes perifèrics al compte centralitzat o de més retribució** (*centralització de tresoreria*).
- ❑ No ha de descartar-se treballar amb **tresoreria zero**, és a dir, només mitjançant comptes corrents de crèdit.
- ❑ Convé **avançar la data de realització dels cobraments d'explotació i retardar la dels pagaments**. Així es reduirà el PMM i, per tant, el CC necessari.
- ❑ Cal considerar el **temps de trànsit o *floating*** associat a cada mitjà de pagament o cobrament: temps des que comença el pagament o cobrament fins que és carregat o abonat al nostre compte.

6.2. La gestió de tresoreria

6.2.5. ALGUNS ASPECTES QUE CAL CONSIDERAR EN LA GESTIÓ DE TRESORERIA

- ❑ La política de cobraments i pagaments, amb el seguiment i control corresponents, són essencials en la gestió de tresoreria, de manera que cal assegurar-se que els **terminis de cobrament, el risc de clients i els terminis de pagament són els adequats** per a l'empresa, el mercat i l'àrea d'activitat en què treballa.
- ❑ El tresorer ha de considerar **factors de risc com ara el risc d'impagament, la volatilitat dels tipus de canvi i dels tipus d'interès** (possibilitat d'usar instruments de cobertura per a protegir-se d'aquests riscos).
- ❑ Els **excedents de tresoreria s'han d'invertir amb un criteri conservador i prudent**, i no amb fins especulatiu ni en productes arriscats.

6.2. La gestió de tresoreria

6.2.6. COL·LOCACIÓ D'EXCEDENTS

- ❑ Una de les qüestions que suscita la gestió de tresoreria és **COM ES RENDIBILITZEN ELS EXCEDENTS TRANSITORIS DE TRESORERIA** de manera que no es comprometa la viabilitat futura de l'empresa, és a dir, invertint de manera segura per a poder continuar respectant l'objectiu principal de la tresoreria: mantenir l'equilibri economicofinancer de l'empresa.
- ❑ L'elecció d'instruments adequats per a col·locar els excedents de tresoreria depenen del grau d'aversion al risc de cada empresa:
 - **BORSA:** compravenda de títols-valor en el mercat secundari, negociació de contractes de futur sobre l'IBEX-35 o opcions sobre accions de companyies sòlides. Problema: excessiu risc en inversions a curt termini.
 - **MERCAT DE DEUTE PÚBLIC:** obligacions i bons de l'estat i d'organismes públics. Rendibilitat raonable i menys risc de crèdit, atesa la garantia de l'estat. Risc de variació dels tipus d'interès.
 - **MERCATS MONETARIS:** inversions a curt o molt curt termini, d'alta liquiditat i baix risc: REPO sobre deute públic i sobre renda fixa privada.
 - **FONS D'INVERSIÓ:** instruments d'inversió col·lectiva que poden invertir en diferents mercats.

6.2. La gestió de tresoreria

6.2.7. RECOMANACIONS PER A LA GESTIÓ DE TRESORERIA

1. Feu un **pressupost de tresoreria anual (tresoreria de gestió) amb simulació d'escenaris**.
2. Feu una **previsió de tresoreria dia a dia a un mes vista** (tresoreria operativa) considerant la posició **en data valor**.
3. **Controleu les desviacions de cobraments i pagaments**, analitzeu-ne les causes i adopteu mesures correctores.
4. **No convé abusar del descompte bancari**; pot donar lloc a sobrefinançament i costos en excés.
5. **Reduiu el temps d'arribada del correu**. Estudieu la possibilitat d'obrir un apartat postal i arregar la pròpia correspondència (reducció del temps de trànsit (*floating*)).
6. **Determineu el cost financer que comporten les polítiques d'avançament en el pagament**, tant de clients com de proveïdors.
7. **Controleu el bon funcionament dels canals de comunicació i d'informació** implicats en la tresoreria (amb clients, proveïdors, bancs i departament comercial).
8. **Intenteu que els clients domicilien els pagaments en un compte bancari**, eviteu els xecs en reposició per correu i les transferències (reducció del temps de trànsit (*floating*)).

6.2. La gestió de tresoreria

6.2.7. RECOMANACIONS PER A LA GESTIÓ DE TRESORERIA

9. Establiu una **classificació ABC dels clients** i feu un seguiment especial dels cobraments segons la importància que tinguen.
10. Establiu **graus d'acceptació en les condicions de cobrament**: normals (no necessiten autorització prèvia), acceptables (amb autorització prèvia d'un responsable) i no acceptables.
11. Manteniu **actualitzats els contractes tipus i les condicions de venda i contractació** i assegureu-vos que aquesta informació està **disponible per a clients i venedors**.
12. Eviteu que la **responsabilitat sobre el límit de crèdit (risc) per client, garanties i condicions de pagament**, la tinga l'àrea comercial. Ha de ser competència de **l'àrea financera**.
13. **Reviseu acuradament els processos informàtics que intervenen en la facturació** a fi de garantir que hi ha un sistema de detecció d'errades.
14. **Verifiqueu totes les factures de proveïdors** abans de passar al circuit de la comptabilitat i el pagament.
15. **La gestió del cobrament d'impagats és prioritària**. Identifiqueu on ha fallat el sistema i per què s'ha produït la devolució, analitzeu el risc pendent amb aquest client i preneu mesures. Un impagat és un senyal de perill.

6.2. La gestió de tresoreria

6.2.7. RECOMANACIONS PER A LA GESTIÓ DE TRESORERIA

16. No assumiu riscos innecessaris a fi d'incrementar les vendes. **El més important no és vendre, sinó cobrar.**
17. **Els comissionistes han de cobrar en funció del que es vengui i es cobreixi.** Els incentius, les comissions i les bonificacions han de figurar en una única nòmina.
18. **Centralitzeu els pagaments corrents** (nòmines, seguretat social, telèfon, aigua, electricitat, lloguers).
19. **Negocieu la data de valoració amb els bancs.** Especialment xecs o ingressos en efectiu.
20. Busqueu fórmules per a **evitar els timbres** (impost sobre actes jurídics documentats).
21. Els **excedents de tresoreria solen ser més rendibles buscant els descomptes per pagament anticipat a proveïdors** que col·locant-los en entitats financeres.
22. Treballeu amb **tresoreria zero** mitjançant comptes corrents de crèdit i evitant la comissió de disponibilitat.

6.2. La gestió de tresoreria

6.2.7. RECOMANACIONS PER A LA GESTIÓ DE TRESORERIA

23. **No concentreu les necessitats en pocs bancs, ni les disperseu excessivament** (mínim 3; màxim de 7 a 10).
24. Formeu els col·laboradors per a **detectar els centres de despeses financeres** (interessos, comissions, valoracions, correu, etc.) i garantiu que s'ajusten al que s'ha pactat.
25. Feu cada any un **balanç banc-empresa**.
26. Investigueu **noves fórmules de finançament** i feu números (líasing, confirmació de pagaments, rènting, facturatge, forfetatge, etc.).
27. Gestioneu preferentment **línies de treball amb els bancs i no operació per operació, i exigiu els acords per escrit**, quant a tarifes i límits.

6.3. La gestió de deutors

LA POLÍTICA DE CRÈDIT A CLIENTS

- ❖ El CRÈDIT COMERCIAL és un dels aspectes de més rellevància en la gestió empresarial, tant pel risc que assumeixen les empreses, com pel volum de recursos financers que comporta.
- ❖ La major part dels béns i serveis comercialitzats són finançats directament pels proveïdors. **Una empresa no financera sol fer una activitat financera per a la qual moltes vegades no està ben preparada.**
- ❖ Tot i que siga una activitat secundària, **el crèdit comercial condiona molt l'activitat principal.** Així, l'empresa pot prendre decisions en relació amb el crèdit comercial que **afecten negativament la liquiditat i l'equilibri financer de l'empresa.**
- ❖ Els **usos i les normes de cada sector, mercat o branca d'activitat** marquen l'actuació de les empreses i les seues condicions econòmiques de venda.



*La política de crèdit comercial està marcada pel **BINOMI CRÈDIT-RISC**, és a dir, ha de satisfer els clients però sense posar en perill el desenvolupament sostingut de l'empresa.*

6.3. La gestió de deutors

CONCESSIÓ DE CRÈDIT COMERCIAL

Els **TRES PILARS** sobre els quals s'assenta la concessió del crèdit a clients són:

- INFORMACIÓ SUFICIENT: disposició de dades, antecedents, referències i informes suficientment contrastats que permeten **valorar la situació financera, patrimonial i econòmica dels clients**. Ha d'estar **actualitzada** perquè la gestió del crèdit siga eficient.
- DECISIÓ OBJECTIVADA: desenvolupament d'un mètode que permeta eliminar els factors subjectius, aliens al negoci, i **avaluar i quantificar objectivament la xifra de risc que hem d'assumir amb un determinat client**. Ha de proporcionar els elements de **seguretat i control** necessaris a fi d'evitar que es produïsquen excessos de risc respecte al que s'ha pactat.
- POLÍTICA DE GARANTIES DE COBRAMENT: que aporten **més seguretat i efectivitat per al cobrament dels deutes**.

6.3. La gestió de deutors

6.3.1. CONDICIONS QUE HA DE REUNIR EL CRÈDIT COMERCIAL

Normes que cal observar en relació amb el risc comercial

1. El risc ha de ser prèviament conegut

- Quantitativament.
- Qualitativament: graus de risc.
- La repercussió en termes de cost, tant de negociació com en cas d'impagats.

2. El risc ha de ser assumit

- Concedir un risc significa un exercici de responsabilitat.
- Ha de ser responsabilitat de cada nivell de l'organigrama segons la quantia i qualificació.
- Exigeix un determinat nivell de capacitació.

3. El risc ha de ser controlat

- Assignar un responsable.
- Facilitar la informació adequada al seu nivell de responsabilitat perquè pugui prendre les mesures necessàries en tot moment.
- Dotar-lo dels mitjans necessaris per a la seua tasca.
- Dotar-lo de les atribucions necessàries perquè prengui una decisió amb la suficient iniciativa.

6.3. La gestió de deutors

6.3.2. CARACTERÍSTIQUES DEL RISC COMERCIAL

- ❖ FACTORS o CARACTERÍSTIQUES que cal tenir en compte en la concessió del crèdit comercial: les **tres ces: capital, capacitat i caràcter** que es relacionen amb factors com ara **solvència, liquiditat i serietat**.
- ❖ En concret, cal analitzar *factors* com aquests:
 - Posició de la companyia i competitivitat
 - Xifres de venda i beneficis
 - Situació de liquiditat
 - Solvència
 - Hàbits de pagament
 - Interès comercial
- ❖ La **política de crèdit a clients depèn** en gran manera dels **hàbits comercials del sector** o mercat en el qual opera l'empresa, però també de la **grandària, situació financera i estratègia**.

6.3. La gestió de deutors

TIPUS DE POLÍTICA DE CRÈDIT A CLIENTS

- ❑ **CONSERVADORA (risc mitjà-baix):** selecció de clients amb una bona garantia de cobrament. És aconsellable quan:
 - La cartera de comandes és abundant, cobreix un període llarg de producció o els nostres articles tenen poca competència al mercat.
 - Els preus relatius respecte a la competència possibiliten marges alts.
 - La situació de l'empresa és sòlida.
- ❑ **EXPANSIVA (alt risc):** increment de les vendes mitjançant condicions de venda més avantatjoses fins i tot a clients amb més risc de cobrament. Els factors que la fonamenten són:
 - Preus amb tendència descendent.
 - Introducció de nous productes competitius.
 - Creixement de la participació al mercat amb beneficis que justifiquen un augment de risc.
 - Capacitat productiva infrautilitzada.
- ❑ **RESTRICTIVA (risc baix):** més conservadora, que consisteix en la selecció més rigorosa possible dels clients al quals es concedeix crèdit. S'aplica en cas de:
 - Empreses que treballen sobre comanda.
 - Dificultats en el descompte d'efectes.
 - Costos de cobraments alts amb un nombre elevat de clients.
 - Producte molt específic, sense competència al mercat.
 - Productes d'alt cost.
 - Capacitat de producció i subministrament saturada.

6.3. La gestió de deutors

6.3.3. ELEMENTS BÀSICS DE LA POLÍTICA DE CRÈDIT A CLIENTS

- ❖ El **VOLUM DEL COMPTE DE CLIENTS** és determinat per dos factors:
 - El volum total de vendes.
 - El període mitjà de cobrament.
No són independents entre si, ja que les condicions de pagament incideixen sobre el volum de vendes.

- ❖ El **PERÍODE MITJÀ DE COBRAMENT** és una variable clau en la política de vendes. Està condicionat per:
 - Factors externs: usos del mercat, característiques dels clients, condicions generals de l'economia.
 - Factors interns o controlables
 - Discriminar entre els clients a l'hora de concedir crèdit.
 - Establir les condicions de pagament.
 - Incentivar el pagament al comptat mitjançant descomptes.
 - Promoure l'agilitat en la facturació i el cobrament mitjançant mesures administratives.
 - Fer una gestió adequada d'impagats.

6.3. La gestió de deutors

ANÀLISI DEL RISC DE CLIENTS

A quins clients es concedeix crèdit, a fi de minimitzar el risc d'impagament, a partir d'una sèrie de característiques objectives que determinen la qualitat del client? Si el client és una empresa, aquestes característiques són:

- ❖ **CARÀCTER (antecedents):** serietat, integritat, honestedat i altres qualitats del client, segons experiències anteriors. Empreses especialitzades en informes comercials i informació d'entitats bancàries.
- ❖ **CAPACITAT DE CANCEL·LACIÓ:** possibilitats financeres del client de fer front al pagament en la data prevista.
- ❖ **CAPITAL (solvència):** potencial econòmic o solvència del client, que es detecta generalment mitjançant el valor dels seus actius i el volum de les seues operacions conegudes en el mercat.
- ❖ **CONDICIONS GENERALS DE PAGAMENT:** usos del sector o mercat on opera l'empresa venedora, situació general de l'economia i característiques del client-comprador. Es milloren a determinats clients segons les *tres ces* anteriors.

Quan els clients són persones físiques: **valoració de solvència (credit scoring)**

6.3. La gestió de deutors

6.3.4. PRINCIPALS MODALITATS DE VENDA

1. **Venda amb pagament anticipat.** El pagament es fa quan es formalitza l'acord de compravenda, abans de l'entrega de la mercaderia. S'empra en cas de clients de risc alt o d'encàrrecs sota comanda.
2. **Venda al comptat.** El pagament s'efectua quan s'entrega la mercaderia. Generalment productes de consum immediat.
3. **Comptat comercial (net 10 dies).** El pagament s'efectua en un termini inferior a 10 dies comptats a partir de l'entrega de la mercaderia. Clients poc coneguts.
4. **Venda a crèdit (net 30 dies).** El pagament s'efectua al venciment del termini concedit. General entre empreses.
5. **Venda a crèdit (30, 60 i 90 dies).** El pagament s'efectua per terceres parts als 30, 60 i 90 dies des de l'entrega de la mercaderia. General en empreses.

6.3. La gestió de deutors

6.3.4. PRINCIPALS MODALITATS DE VENDA

6. **Venda a crèdit amb descompte per pagament anticipat (2/10, net 30 dies).** El pagament es pot efectuar dins dels 30 dies, però si es fa abans dels 10 dies des de l'entrega de la mercaderia, s'hi aplica un descompte del 2%. General entre empreses. (Cost implícit).
7. **Venda a terminis.** El pagament es fracciona en períodes determinats a partir de l'entrega de la mercaderia. La mercaderia no és propietat del comprador fins que acaba de pagar-la. Productes de consum durador. (Cost explícit).
8. **Facturació estacional.** El pagament de tots els subministraments de mercaderia, entregats abans, s'ha de fer abans d'una data acordada. Vendes estacionals (joguets, torrons, articles de temporada, etc.).
9. **Venda en consignació.** El pagament es fa quan el comprador o l'intermediari ven la mercaderia. El venedor manté la propietat de la mercaderia fins que és venuda en ferm a un tercer. Revistes, articles de moda i, en general, productes de consum.
10. **Venda en consignació amb endarreriment del pagament.** El proveïdor concedeix un període de crèdit posteriorment a la venda en ferm al comprador.

6.3. La gestió de deutors

6.3.5. CONTROL I SEGUIMENT DE CLIENTS

- ❖ La gestió de clients va més enllà de la decisió sobre a quins clients es dóna crèdit i quant. Requereix un CONTROL I SEGUIMENT DE CLIENTS

A més de l'estudi de la solvència del futur deutor, és important:

- la cobertura contractual correcta dels diferents tipus d'operacions;
 - el seguiment continu dels riscos en curs;
 - la diligència i el control en el compliment puntual dels pagaments pels deutors;
 - i la presa de decisions apropiades de les accions i dels procediments que cal seguir per al cobrament dels deutes en mora.
- ❖ La **vigilància dels riscos en curs ha de ser contínua**. El retard en la localització d'impagats pot comportar pèrdues importants per a l'empresa ⇒ **importància dels sistemes administratius de gestió d'impagats o morosos**.
 - ❖ Correspon a la GESTIÓ DE COBRAMENTS prevenir els impagats per defectes d'organització, documentació d'operacions, administració i control de la gestió. És important que els canals d'informació siguin adequats perquè, en cas de qualsevol incidència, sone l'alarma.

6.3. La gestió de deutors

CLASSIFICACIÓ ABC DE CLIENTS

- ❖ No tots els clients o riscos comercials són igual d'importants, com es desprèn de la CLASSIFICACIÓ ABC dels clients:

Quan hi ha molts elements per controlar s'estableix una **relació empíricament comprovada entre el percentatge acumulat d'elements i la contribució percentual a una propietat determinada, per exemple, el valor total dels comptes de clients.**

- ❖ Aquesta regla permet **classificar els elements d'aquest conjunt segons la importància selectiva**, és a dir, segons la contribució a una determinada propietat. Classificació ABC, estableix **tres categories d'objectius**:
 - ❑ **A**, els més importants: 20% o menys d'elements (clients), però que representen vora el 70% de la propietat (valor total de crèdits vius).
 - ❑ **B**, d'importància secundària.
 - ❑ **C**, de poca importància: més del 50% dels elements (clients) que només representen el 10% de la propietat (valor total de crèdits vius).
- ❖ Una gestió del crèdit eficient s'ha de centrar en la categoria A.
- ❖ Permet **assignar els recursos humans i tècnics més qualificats a la gestió dels comptes A**, tipificar les actuacions en la classe B i C, tot i que s'admet una gestió singular quan calga respecte als clients B que potencialment puguen integrar-se en el futur en el grup A.

6.4. El facturatge

❖ És un CONTRACTE DE SERVEIS ADMINISTRATIUS i FINANCERS, en virtut del qual l'empresari cedeix en exclusiva els crèdits comercials que té davant de tercers a una empresa de facturatge, **factor**, la qual s'encarrega de:

- ❑ **L'administració, classificació i comptabilització** d'aquests comptes de clients.
- ❑ La **gestió del cobrament**.

i, si així es pacta, també pot assumir:

- ❑ El **finançament o la mobilització financera d'aquests crèdits** comercials i concedir a l'empresari bestretes d'aquestes quantitats.
- ❑ El **risc d'insolvència** dels deutors.

Tot això a canvi d'una contraprestació econòmica de l'empresari i a favor del factor (interessos i comissions).

6.4. El facturatge

CARACTERÍSTIQUES DE LES OPERACIONS DE FACTURATGE

- ❖ Només són **factoritzables els crèdits comercials**, mai els financers.
- ❖ Només són **factoritzables les vendes entre empreses**, no d'empreses a particulars.
- ❖ Només són **factoritzables les vendes fetes en ferm**.
- ❖ **No són factoritzables operacions aïllades**; ha d'haver-hi una relació habitual entre les dues empreses, venedora i compradora.
- ❖ **No són factoritzables les vendes de productes peribles**.
- ❖ El **termini** ha de ser l'**habitual en els crèdits comercials** (màxim: 180 dies; període mitjà habitual: 90 dies).
- ❖ **Clàusula de globalitat i exclusivitat**: l'empresari cedeix en exclusiva al factor tots els crèdits que té davant de tercers, prèviament classificats per aquell.
- ❖ La **duració normal d'un contracte de facturatge** sol ser d'**un any**, **renovable** per acord de les parts.

MODALITATS DE FACTURATGE

Segons el moment en què el factor ha de pagar a l'empresari l'import dels crèdits cedits:

1. MÈTODE PAGAMENT AL COBRAMENT (*PAY-AS PAID*)

- ✓ El factor paga a l'empresari en el **moment en què aconsegueix cobrar les factures.**
- ✓ No assumeix el risc de mora d'interessos; **el cost financer és suportat per l'empresari o venedor.**
- ✓ En el cas que l'endarreriment supere un cert nombre de dies, que es pacten abans, **perquè el factor faci efectiva la cobertura d'insolvència, aquest ha de pagar al client l'import de la factura morosa** (el més normal és que l'empresa de facturatge assumisca la insolvència dels deutors passats 90 dies de la data estipulada per al pagament).

2. MÈTODE PAGAMENT AL VENCIMENT (*FIXED-MATURITY-PERIOD*)

- ✓ Es negocia un cert nombre de dies en concepte de **marge de cobrament** i **s'afegeixen a la data de venciment mitjà ponderat** de tots els crèdits que vencen en el mes. **El resultat és el dia en què el factor ha de pagar** a l'empresari tots els crèdits, amb independència que els haja cobrats o no.
- ✓ Si el factor aconsegueix cobrar amb un retard inferior al marge, obtindrà un **benefici extraordinari**. En cas contrari, generarà unes **pèrdues extraordinàries**.

6.4. El facturatge

DIFERÈNCIES ENTRE EL FACTURATGE I EL DESCOMPTE COMERCIAL

FACTURATGE

- Document: factura, albarà
- Gestió de cobrament: integral
- Bestreta de fons: flexible en quantia i temps
- Anàlisi del risc: segons la solvència dels deutors (lliurats)
- Cobertura d'impagats: NO si és amb recurs i SÍ si és sense recurs
- Altres serveis: estudi i selecció de clients, administració...
- Clàusula de globalitat i exclusivitat: SÍ
- Bestretes sobre factures: 80%

DESCOMPTE COMERCIAL

- Document: rebut, pagaré, lletra de canvi
- Gestió de cobrament: simple
- Bestreta de fons: en l'origen
- Anàlisi del risc: segons la solvència de l'empresa client (lliurador)
- Cobertura d'impagats: NO (clàusula "amb les reserves acostumades")
- Altres serveis: NO
- Clàusula de globalitat i exclusivitat: NO
- Bestreta sobre factures: 100%

6.5. La gestió financera dels estocs

- ❖ Des del punt de vista financer, la GESTIÓ D'ESTOCS o INVENTARIS té en compte els costos que comporta per a les empreses el manteniment de determinats nivells d'inventaris i la necessitat de buscar formes que permeten una gestió més productiva, en termes de rendibilitat.
- ❖ GESTIÓ DE COMPRES: és un dels aspectes més rellevants de la gestió d'inventaris perquè cal prendre **una sèrie de decisions importants**:
 - Què s'ha de comprar?
 - A quin preu?
 - Quant se n'ha de comprar?
 - Quan s'ha de comprar?
 - Quines comandes hem de fer?

6.5. La gestió d'existències

OBJECTIUS DE LA GESTIÓ DE COMPRES

- ❖ Mantenir un flux ininterromput de materials i serveis a fi de permetre un **funcionament continu de l'empresa**.
- ❖ Mantenir el nivell d'estoc tan baix com siga possible, a fi de **reduir els costos de manteniment**.
- ❖ Mantenir els **preus de compra tan baix com siga possible**, sense afectar el nivell de qualitat dels productes d'entrada ni dels productes d'eixida.
- ❖ **Mantenir tan baixos com siga possible els costos operatius i administratius** relacionats amb la gestió d'inventaris.
- ❖ Mantenir una **recerca contínua de nous proveïdors i fonts alternatives de proveïment**.
- ❖ Fer les gestions necessàries per a **estandarditzar tant com siga possible els productes i serveis adquirits per l'empresa**.
- ❖ Participar en l'**obtenció d'avantatges competitius sostenibles** per a l'empresa, bé en costos o bé en diferenciació de productes o serveis.
- ❖ Mantenir un **alt grau de coordinació amb els altres departaments** de l'empresa.
- ❖ Generar **informació vàlida i fiable** perquè les altres àrees operatives de l'empresa la puga aprofitar.

6.5. La gestió d'existències

ENFOCAMENT DE LA COMANDA ÒPTIMA

- ❖ **Quin és el volum, lot òptim de comanda i, per tant, quin és el nivell òptim d'estoc mitjà al magatzem de l'empresa, de manera que es complisquen els dos primers objectius esmentats: garantir el funcionament continu de l'activitat empresarial i mantenir al nivell més baix possible el nivell d'estoc amb la finalitat de reduir costos de manteniment?**
L'objectiu és **minimitzar el cost total de la gestió d'estocs i, per tant, maximitzar la rendibilitat de l'empresa.**

- ❖ Es basa en els conceptes següents

- 1. Cicle de vendes:** determinat pels distints temps requerits fins a poder posar el producte acabat en mans del client.
- 2. Punt de la comanda:** volum d'existències en què ha de formular-se una nova comanda de matèries primeres, de manera que es garantisca la continuïtat del procés productiu.
- 3. Termini d'entrega:** temps des que es fa una comanda fins que el proveïdor serveix la mercaderia.
- 4. Estoc de seguretat:** inventari que es constitueix com a protecció davant de la incertesa futura, bé per cobrir variacions en la demanda o retards en la recepció de les comandes.

6.5. La gestió financera dels estocs

ENFOCAMENT DE LA COMANDA ÒPTIMA

5. Tres tipus de costos implicats en la gestió d'estocs

a) Cost d'aprovisionament

- ❑ Cost d'emissió de la comanda (CE): cada vegada que es formula una comanda, s'incorre en una sèrie de costos fixos o independents del volum de la comanda, dins d'uns límits (despeses administratives: telèfon, franqueig, despeses de papereria, etc.; de negociació, de transport, descàrrega, inspecció i registre de la mercaderia, etc.). El cost total anual de la comanda és el producte del CE pel nombre anual de comandes.
- ❑ Cost de la comanda: és variable, ja que és el producte del nombre d'unitats demanades pel preu de cadascuna.

b) Cost d'emmagatzematge: cost de capital o de finançament de l'estoc (cost d'oportunitat), lloguer del magatzem, personal dels magatzems, conservació del material emmagatzemat, trencaments i obsolescències, assegurances, etc. (és de signe contrari al cost total anual de la comanda).

c) Cost de ruptura: associat a l'existència de demanda insatisfeta de matèries primeres per part del departament de fabricació, o de productes acabats per part de clients. Ocorre en un context incert.

6.5. La gestió financera dels estocs

ENFOCAMENT DE LA COMANDA ÒPTIMA

- ❖ El lot o volum òptim de comanda es determina mitjançant l'expressió següent (fórmula de Wilson):

$$q = \sqrt{\frac{2 \cdot Q \cdot CE}{Ca \cdot T}}$$

En què:

- q : volum òptim de la comanda en unitats físiques
- Q : demanda anual en unitats físiques
- CE : cost d'emissió d'una comanda en unitats monetàries
- Ca : cost d'emmagatzemar una unitat de producte durant un dia
- T : horitzó de planificació anual

Permet calcular el volum de la comanda que minimitza el cost total de la gestió d'estocs, suposant un entorn cert (no hi ha ruptures).

6.5. La gestió financera dels estocs

CLASSIFICACIÓ ABC D'EXISTÈNCIES

- ❖ També s'usa en el seguiment i control dels estocs. Els articles es classifiquen segons la importància relativa en termes monetaris en l'inventari. Hi ha tres categories d'articles: A, B i C, per la importància ordenada en sentit decreixent.
- ❖ S'empra com una guia per a l'assignació d'esforços, recursos i mètodes de gestió dels diversos articles que componen l'inventari.

**UNIVERSITAT DE VALÈNCIA
FACULTAT D'ECONOMIA**

**DEPARTAMENT DE FINANCES EMPRESARIALS
GRAU EN FINANCES I COMPTABILITAT**

**35946 PLANIFICACIÓ I GESTIÓ FINANCERA
DE L'EMPRESA**

Transparències del tema 7è. La gestió del circulat: passiu corrent

Professor: Vicent A. Sanchis i Berenguer

CURS ACADÈMIC 2017-2018

TEMA 7è. LA GESTIÓ DE CIRCULANT: PASSIU CORRENT

1. La gestió dels recursos financers operatius a curt termini: el crèdit de proveïdors i altres mitjans de finançament operatiu.
2. La confirmació de pagaments (*confirming*) => no va per a examen
3. La gestió de les fonts negociades de recursos a curt termini: bases per a la negociació amb les entitats financeres.
4. El descompte d'efectes => no va per a examen
5. La pòlissa de crèdit i el préstec => no va per a examen

BIBLIOGRAFIA BÀSICA

- Berk, J. et al. (2010):** *Fundamentos de finanzas corporativas*. McGraw-Hill, capítols 18 i 19.
- Brealey et al. (2010):** *Principios de finanzas corporativas*. 9a edició. McGraw-Hill, capítols 30 i 31.
- Faus, J. i Tàpies, J. (2003):** *Finanzas operativas: gestión financiera de las operaciones del día a día*. IESE, capítols 7-8.
- López Martínez, F. J. (2000):** *Manual del Cash Management*. Deusto.
- Ruiz Martínez, R. J. i Gil Corral, A. M. (2001):** *La planificación financiera de la empresa*. ISTP, capítol 4.
- Santandreu, E. (2001):** *Manual de gestión del circulante*. Gestión 2000.

7.1. La gestió dels recursos financers operatius a curt termini: el crèdit de proveïdors i altres mitjans de finançament operatiu

•Dins del FINANÇAMENT A CURT TERMINI O PASSIU CORRENT (extern i aliè) es distingeix entre:

❖ **FINANÇAMENT NEGOCIAT**

- L'obtenció i les variacions d'aquest finançament requereix cada vegada una **negociació explícita** entre les parts: l'agent econòmic que la necessita i l'entitat de crèdit que la proporcionarà.
- Té un **cost de finançament explícit**.
- Exemples: **descompte comercial i pòlissa de crèdit en compte corrent**.

❖ **FINANÇAMENT OPERATIU**

- **La quantia varia amb el nivell d'activitat** (nivell de vendes) de l'empresa. A partir d'unes condicions prèvies entre les parts, el finançament augmenta o disminueix de manera més o menys automàtica o espontània amb el nivell d'activitat (finançament espontani o automàtic).
- L'obtenció i la variació d'aquest finançament no sol necessitar una negociació explícita, ja que **sols respon a normes legals i usos socials o de mercat**.
- **No té un cost de finançament explícit**.
- Exemples: **sous i salaris, impostos i quotes de la SS pendents de pagament, etc.**

7.1. La gestió dels recursos financers operatius a curt termini: el crèdit de proveïdors i altres mitjans de finançament operatiu

FINANÇAMENT OPERATIU A CURT TERMINI

- SOUS I SALARIS (pagaments pendents al personal): els **treballadors financen l'empresa de manera automàtica i gratuïta** per la quantia dels serveis prestats des que comencen a prestar serveis fins que es paguen els salaris (p. e.: a final de mes).
- IMPOSTOS I QUOTES DE LA SS meritades i pendents de pagament: **La hisenda pública i la Seguretat Social financen l'empresa de manera automàtica i gratuïta** per la quantia dels impostos i les càrregues socials que es deuen des que es meriten, és a dir, des que naix l'obligació del pagament, fins que, efectivament, es paguen (p. e.: l'IVA, en el règim general, es paga trimestralment).
- SUBMINISTRAMENTS I CONSUMS meritats i pendents de pagament: **les empreses que subministren gas, electricitat, aigua, telèfon, etc. financen de manera automàtica i gratuïta** l'empresa per la quantia dels consums realitzats des que es van efectuant fins que es paguen (p. e.: cada dos mesos).

7.1. La gestió dels recursos financers operatius a curt termini: el crèdit de proveïdors i altres mitjans de finançament operatiu

CRÈDIT COMERCIAL O CRÈDIT DE PROVEÏDORS

- **Finançament operatiu a curt termini de més importància** relativa en l'empresa.
- **És el crèdit comercial concedit pels proveïdors a l'empresa:** finançament a conseqüència de l'ajornament en el pagament de les factures corresponents a les compres de matèries primeres o productes acabats per part de l'empresa als proveïdors.
- **Avantatge: la flexibilitat.** El finançament de proveïdors s'adapta a les necessitats financeres de l'empresa derivades de canvis en el nivell d'activitat (vendes).
- **Tot i que és operativa perquè varia amb el nivell d'activitat, no és automàtica o espontània.** Requereix una **negociació explícita amb** els proveïdors pel que fa a: termini de pagament, percentatge màxim de crèdit, garanties comercials que l'empresa ha d'oferir, si hi ha descompte o no per avançar el pagament...
- Pot ser un finançament gratuït, però **no ho és quan en la negociació es fixa un descompte per pagament anticipat** i l'empresa renuncia a aquest descompte a fi de retardar el pagament.

7.1. La gestió dels recursos financers operatius a curt termini: el crèdit de proveïdors i altres mitjans de finançament operatiu

CRÈDIT COMERCIAL O CRÈDIT DE PROVEÏDORS

- Dins dels aspectes financers de la gestió del crèdit de proveïdors, cal destacar dos conceptes de cost per a l'empresa compradora: la possible existència d'un *cost implícit* o *cost d'oportunitat* en el qual pot incórrer l'empresa si renuncia a avançar el pagament, que seria determinat per l'expressió següent:

$$\left[\left(1 + \frac{d}{100-d} \right)^{\frac{360}{P}} - 1 \right] \times 100$$

7.1. La gestió dels recursos financers operatius a curt termini: el crèdit de proveïdors i altres mitjans de finançament operatiu

CRÈDIT COMERCIAL O CRÈDIT DE PROVEÏDORS

EXEMPLE: COST D'OPORTUNITAT

- Un proveïdor ens proposa un descompte per pagament anticipat del 2% si paguem dins dels 10 dies naturals a la data d'entrega de la mercaderia, o el pagament de l'import de la factura a 40 dies. Determineu el cost d'oportunitat d'aquest proveïdor. (2/10, net 40 dies)

$$\left[\left(1 + \frac{0,02}{1 - 0,02} \right)^{\frac{360}{40-10}} - 1 \right] \times 100 = 27,43\%$$

7.1. La gestió dels recursos financers operatius a curt termini: el crèdit de proveïdors i altres mitjans de finançament operatiu

CRÈDIT COMERCIAL O CRÈDIT DE PROVEÏDORS

Cost d'oportunitat anual de proveïdors segons termini de pagament (p) i descompte per avançar el pagament (d)

d	p							
	10	20	30	40	50	60	70	80
0,50%	19,78%	9,44%	6,20%	4,61%	3,67%	3,05%	2,61%	2,28%
1,00%	43,59%	19,83%	12,82%	9,47%	7,50%	6,22%	5,30%	4,63%
1,50%	72,30%	31,26%	19,89%	14,57%	11,50%	9,49%	8,08%	7,04%
2,00%	106,95%	43,86%	27,43%	19,94%	15,66%	12,89%	10,95%	9,52%
2,50%	148,79%	57,73%	35,50%	25,59%	20,00%	16,41%	13,91%	12,07%
3,00%	199,38%	73,02%	44,12%	31,54%	24,52%	20,05%	16,96%	14,69%
3,50%	260,59%	89,89%	53,35%	37,80%	29,24%	23,83%	20,11%	17,39%
4,00%	334,75%	108,51%	63,21%	44,40%	34,17%	27,75%	23,36%	20,17%
4,50%	424,66%	129,05%	73,76%	51,35%	39,31%	31,82%	26,72%	23,02%
5,00%	533,80%	151,75%	85,06%	58,67%	44,67%	36,04%	30,19%	25,96%

$$Cost\ anual = \left[\left(1 + \frac{d}{1-d} \right)^{\frac{360}{p}} - 1 \right] \times 100$$

$$\frac{\partial Cost\ anual}{\partial d} = \left[\frac{360}{p} \left(1 + \frac{d}{1-d} \right)^{\frac{360}{p}-1} \frac{(1-d) - d(-1)}{(1-d)^2} \right] \times 100 = \left[\frac{360}{p} \left(1 + \frac{d}{1-d} \right)^{\frac{360}{p}+1} \right] \times 100 > 0$$

$$\frac{\partial Cost\ anual}{\partial p} = \left[\left(1 + \frac{d}{1-d} \right)^{\frac{360}{p}} \ln \left(1 + \frac{d}{1-d} \right) \left(-\frac{360}{p^2} \right) \right] \times 100 < 0$$

7.1. La gestió dels recursos financers operatius a curt termini: el crèdit de proveïdors i altres mitjans de finançament operatiu

CRÈDIT COMERCIAL O CRÈDIT DE PROVEÏDORS

- D'altra banda, hem de considerar que les diferents condicions que ofereixen els proveïdors, pel que fa a preus i terminis de pagament, fan **difícil** a primera vista **identificar la proposta més convenient des del punt de vista del cost real** comparat, per la qual cosa les empreses tenen la necessitat d'homogeneïtzar les diverses ofertes que tenen d'un mateix producte o matèria primera.
- La fórmula que a continuació es detalla, denominada **índex d'actualització**, ens permet fer l'homogeneïtzació de preus.

$$\frac{1}{1 + \frac{t * p}{36.000}}$$

En què **t** és el cost, tipus o percentatge mitjà dels recursos totals de l'empresa; i **p** és el termini de pagament en dies.

7.1. La gestió dels recursos financers operatius a curt termini: el crèdit de proveïdors i altres mitjans de finançament operatiu

El finançament operatiu a curt termini sol ser insuficient => **NECESSITAT de negociar explícitament amb una entitat financera l'obtenció de recursos financers a curt termini, que tenen un cost explícit**, mitjançant instruments financers com els següents:

- DESCOMPTE COMERCIAL
- PÒLISSA DE CRÈDIT EN COMPTE CORRENT
- CONFIRMACIÓ DE PAGAMENTS
- FACTURATGE

7.3. La gestió de les fonts negociades de recursos a curt termini: bases per a la negociació amb les entitats financeres

- ❖ El nivell d'endeutament de les empreses depèn de diverses variables. N'hi ha que són de caràcter intern, com la **capacitat d'autofinançament**, i d'altres són de caràcter extern, com el **desenvolupament dels mercats de capitals** o el racionament del crèdit.
- ❖ Les empreses menudes depenen quasi exclusivament del sistema bancari per a finançar els seus projectes d'inversió.
- ❖ *Relació directa entre **asimetria de la informació i restriccions financeres** a la inversió.*
- ❖ *S'observa un fracàs del mercat de crèdit que té més incidència com més menuda és l'empresa:*
 - **Fracàs pel costat de la demanda:** conseqüència del desconeixement de les empreses respecte de les oportunitats del mercat.
 - **Fracàs pel costat de l'oferta:** quan les entitats de crèdit, per problemes d'asimetria de la informació o per ineficiència de funcionament intern, rebutgen finançar projectes d'inversió aparentment viables.

7.3. La gestió de les fonts negociades de recursos a curt termini: bases per a la negociació amb les entitats financeres

EL FRACÀS DE MERCAT PEL COSTAT DE L'OFERTA

- La principal causa del racionament de crèdit dels prestadors a les empreses és l'asimetria de la informació, és a dir, la dificultat que tenen les entitats de crèdit per a obtenir informació **fiable, sistematitzada i completa** sobre la situació econòmica, financera i patrimonial de les empreses.
- Aquesta asimetria de la informació crea als prestadors diversos problemes com ara els següents:
 - La selecció adversa
 - El risc moral
- Altres tipus de racionament es produeixen per les causes següents:
 - Discriminació pel volum de les operacions
 - Discriminació a causa de processos interns de decisió
 - Les oficines amb morositat

7.3. La gestió de les fonts negociades de recursos a curt termini: bases per a la negociació amb les entitats financeres

LA SELECCIÓ ADVERSA

- ❑ Amb informació imperfecta, la rendibilitat esperada dels projectes d'inversió no és apreciada pels prestador, ja que els bancs són incapaços de conèixer el grau de risc de cada projecte.
- ❑ Per contra, els propietaris o gerents de les empreses controlen tota la informació disponible sobre la situació del seu negoci i sobre el risc real. A més a més, la inversió finançada mitjançant crèdit pot incentivar els empresaris a fer inversions amb nivells més alts de risc.
- ❑ El problema de la selecció adversa es produeix quan **els bancs, per causa d'asimetries informatives, incrementen el tipus d'interès** en determinats préstecs en un intent de compensar el risc d'impagament.
- ❑ La selecció adversa es produeix quan **els projectes més arriscats i amb més expectatives de benefici són finançats pels bancs**, en perjudici dels projectes amb baix risc i menys rendiments econòmics.

Possible **efecte negatiu en els beneficis** a causa d'un augment de la morositat.

7.3. La gestió de les fonts negociades de recursos a curt termini: bases per a la negociació amb les entitats financeres

EL RISC MORAL

- ❑ És una altra conseqüència de l'asimetria de la informació i és causada per la impossibilitat que tenen els prestadors de fer un seguiment permanent dels projectes d'inversió finançats i de la situació patrimonial de l'empresa a la qual s'ha concedit crèdit.
- ❑ Una vegada formalitzat el préstec, els prestataris poden alterar les característiques dels projectes i assumir més riscos o prendre determinades decisions empresarials que podrien perjudicar els interessos de les entitats de crèdit i reduir les garanties dels préstecs.
- ❑ Si existeix per a les empreses algun incentiu per a millorar la rendibilitat esperada d'un projecte, encara que fent-lo més arriscat, probablement alteren el projecte inicial i oculten informació als bancs que finançaren el projecte.
- ❑ La responsabilitat limitada dels accionistes, quan no s'aporten prou garanties addicionals, incentiva les empreses a presentar els projectes d'inversió ocultant-ne determinats riscos que poden comprometre la viabilitat dels projectes.

7.3. La gestió de les fonts negociades de recursos a curt termini: bases per a la negociació amb les entitats financeres

INSTRUMENTS QUE REDUEIXEN ELS PROBLEMES D'ASIMETRIA DE LA INFORMACIÓ (BANCS)

- Els mitjans més usuals amb els quals les entitats de crèdit es protegeixen dels problemes d'asimetria de la informació són:
 1. **La sol·licitud de garanties personals dels socis en el cas d'empreses menudes.**
 2. **La inclusió en els contractes bancaris de clàusules que limiten o penalitzen la capacitat de les empreses i dels avaladors d'alterar la seua situació patrimonial.**

7.3. La gestió de les fonts negociades de recursos a curt termini: bases per a la negociació amb les entitats financeres

ACTITUDS QUE REDUEIXEN ELS PROBLEMES DE RACIONAMENT DEL CRÈDIT (EMPRESSES)

- ❑ Les empreses poden reduir els problemes d'asimetria de la informació i racionament del crèdit mitjançant:
 1. Transparència informativa. És a dir, presentant propostes degudament raonades, argumentades i basades en xifres.
 2. Diversificant els riscos bancaris. És a dir, treballant amb diverses entitats financeres.
 3. Presentant una trajectòria neta.
 4. Establint relacions duradores.
 5. Detectant les ineficiències internes dels nostres interlocutors bancaris (oficina racionada, insuficiència d'atribucions, manca de professionalitat, etc.).
 6. Creant empreses sòlides i ben estructurades patrimonialment.

7.3. La gestió de les fonts negociades de recursos a curt termini: bases per a la negociació amb les entitats financeres

PRINCIPIS DE LA NEGOCIACIÓ BANCÀRIA

- ❑ Un principi fonamental en qualsevol procés negociador és analitzar la possible negociació des de la perspectiva d'ambdues parts.
- ❑ Com més menuda és l'empresa, més alt és el grau d'imposicions. Per tant, les estratègies negociadores han de ser distintes segons la grandària, el volum de negoci i les garanties que s'aporten a l'entitat amb la qual es negocia.
- ❑ Es requereix una anàlisi prèvia en què hem de valorar els punts forts del nostre plantejament i, alhora, posar èmfasi en les metes aconseguides per l'empresa i en les perspectives de futur.

L'empresa ha d'estar preparada, tot i que té un gran avantatge davant dels interlocutors: més i millor *coneixement propi i del sector d'activitat*.

A l'hora de negociar amb les entitats financeres:

- 1. Cal entendre la filosofia bancària.**
- 2. Cal trencar les barreres que generen el racionament del crèdit. És a dir, els problemes d'asimetria de la informació.**
- 3. Cal donar-los informació amb el màxim detall possible.**

7.3. La gestió de les fonts negociades de recursos a curt termini: bases per a la negociació amb les entitats financeres

PRINCIPIS DE LA NEGOCIACIÓ BANCÀRIA

1. NO HEM DE TREBALLAR MAI AMB UNA ÚNICA ENTITAT FINANCERA

- *Excusa: "Aquest banc em va donar el meu primer crèdit".*
- *Principi: DIVERSIFICACIÓ: "No poseu tots els ous a la mateixa cistella".*
- *Objectiu: fomentar una sana competència entre bancs.*

2. NO HEM D'ESPERAR SUPORT INCONDICIONAL EN LES NOSTRES RELACIONS BANCÀRIES

- *Excusa: "El director i jo som molts amics".*
- *Principi: les entitats financeres no són societats filantròpiques, la seua missió és guanyar el màxim de diners amb el mínim risc.*
- *No oblideu que: "els bancs són uns senyors que et presten un paraigua quan fa sol i te'l demanen quan comença a ploure".*

7.3. La gestió de les fonts negociades de recursos a curt termini: bases per a la negociació amb les entitats financeres

PRINCIPIS DE LA NEGOCIACIÓ BANCÀRIA

3. HEM DE PLANTEJAR LÍNIES DE TREBALL EN LLOC D'OPERACIONS AÏLLADES

- *Per què?*

1. *Perquè plantejant línies de treball podem obtenir millors condicions generals que operació a operació.*
2. *Perquè plantejar línies implica PREVISIÓ front a IMPROVISACIÓ.*
3. *Perquè PLANIFICAR ens ajudarà a DIVERSIFICAR.*

4. HEM DE PLANTEJAR LES OPERACIONS I LÍNIES D'ACTUACIÓ AMB TOTAL TRANSPARÈNCIA

- *Per què?*

1. *Perquè així reduïrem els problemes d'asimetria de la informació.*
2. *Perquè els bancs disposen de diverses fonts per a contrastar la nostra informació interna.*
3. *Principi: no hem d'ocultar els nostres antecedents negatius. Per contra, han d'afrontar-se, explicar-los i justificar com els hem resolt.*

7.3. La gestió de les fonts negociades de recursos a curt termini: bases per a la negociació amb les entitats financeres

PRINCIPIS DE LA NEGOCIACIÓ BANCÀRIA

5. NO HEM DE FORÇAR MAI L'AUTORITZACIÓ D'UNA OPERACIÓ

- 1. En la psicologia del bon negociador no existeix la paraula necessite.*
- 2. Principi: basta que algú aparente necessitat o dependència excessiva d'alguna cosa, perquè li la neguen o, automàticament, s'encarisca.*
- 3. El bon negociador no DEMANA CRÈDIT, sinó que OFEREIX NEGOCI.*
- 4. El bon negociador no s'alegra excessivament del que ha aconseguit i sempre deixa l'oponent amb la idea que ha jugat les cartes millor que ell.*
- 5. És una mala política forçar una operació al·legant raons d'absoluta necessitat.*

7.3. La gestió de les fonts negociades de recursos a curt termini: bases per a la negociació amb les entitats financeres

PRINCIPIS DE LA NEGOCIACIÓ BANCÀRIA

6. HEM D'EXPLOTAR LA NOSTRA TRAJECTÒRIA HISTÒRICA AMB ELS BANCS

- 1. Una bona trajectòria històrica és la raó que més redueix els problemes d'asimetria de la informació i també el que més facilita la consecució de noves operacions i renovacions.*
- 2. És de vital importància, per a les empreses, cuidar i mantenir unes bones i llargues relacions amb les entitats financeres.*
- 3. És una mala política financera botar d'unes entitats a altres a les primeres dificultats o per una millora escassament significativa en les condicions.*
- 4. Costa anys i esforç negociador guanyar-se la confiança d'una entitat de crèdit.*

7. MAI SOLUCIONS TEMPORALS A PROBLEMES ESTRUCTURALS

- 1. No hem de tractar de resoldre problemes que afecten l'estructura de capital amb operacions de crèdit a curt termini.*
- 2. És una regla d'or plantejar les operacions als terminis i els venciments que la creació de fons de les mateixes inversions puguin cobrir.*
- 3. Admetre terminis de pagament i venciments poc realistes amb les possibilitats de pagament crearà problemes que, sens dubte, afectaran el futur de l'empresa.*

7.3. La gestió de les fonts negociades de recursos a curt termini: bases per a la negociació amb les entitats financeres

PRINCIPIS DE LA NEGOCIACIÓ BANCÀRIA

8. SOLS EN ÚLTIMA INSTÀNCIA HEM D'APORTAR GARANTIES PERSONALS

- *Principi: "Contra el vici de demanar ..."*
- *És norma, pràcticament generalitzada en la banca, demanar garanties personals dels socis per a la concessió d'operacions bancàries.*
- *La concessió d'aval personal crea entre els socis situacions d'injustícia i és la llavor de futures desavinences.*
- *Hem d'evitar, en la mesura que siga possible, l'aportació de garanties personals. És per això que cal que les nostres empreses, encara que siguen menudes, reflectisquen en el patrimoni i capital els recursos reals aportats.*

9. NO SOL·LICITEM MAI L'OPERACIÓ IMPOSSIBLE

- *Un bon principi negociador és ser sempre moderats en les peticions. És a dir, demanar menys del que els bancs volen donar-nos.*
- *La clau és LA DIVERSIFICACIÓ, és a dir, obtenir un risc mitjà per banc que siga raonable i, si és necessari, obrir-nos a nous bancs abans de forçar increments de risc.*
- *No demanem "l'OPERACIÓ IMPOSSIBLE". Siguem conscients de les nostres limitacions.*

7.3. La gestió de les fonts negociades de recursos a curt termini: bases per a la negociació amb les entitats financeres

PRINCIPIS DE LA NEGOCIACIÓ BANCÀRIA

10. NO OBSTANT AIXÒ, LA PITJOR NEGOCIACIÓ ÉS LA QUE NO ES FA

- *La negociació bancària no és fàcil, en particular per a les empreses que, per dimensió, no disposen de personal especialitzat.*
- *Això no obstant, no es pot prescindir dels bancs.*
- *Hem de treballar amb el nostre banc, NO CONTRA EL NOSTRE BANC.*
- *És imprescindible conèixer quina és la nostra posició i la nostra força per a negociar, i ser objectius en les nostres peticions.*
- *CAL NEGOCIAR-HO TOT. En cas contrari, ens aplicaran LA TARIFA.*

UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

**FACULTAT D'ECONOMIA
DEPARTAMENT DE FINANCES EMPRESARIALS**

GRAU EN FINANCES I COMPTABILITAT (GFic)

**(35946) PLANIFICACIÓ I GESTIÓ FINANCERA
DE L'EMPRESA**

Pràctiques. Enunciat i solució de l'exercici 1r

Grup: GS

Professor: Vicent A. Sanchis i Berenguer

CURS ACADÈMIC 2017-2018

EXERCICI 1r

L'empresa **GAMMA 7, SA**, que es dedica a la fabricació de màquines eina, presenta el següent balanç de tancament de l'exercici 0, després de l'aplicació de resultats:

ACTIU	EUROS	PASSIU	EUROS
TRESORERIA	20.800	PROVEÏDORS	67.500
CLIENTS	260.200	EFFECTES COM. A PAGAR	32.500
ALTRES CTES. A COBRAR	30.800	ALTRES CTES. A PAGAR	22.600
EXISTÈNCIES	120.400	CRÈDITS A C/T	140.000
IMMOB. MATERIAL NET	90.400	PRÉSTECES A L/T	85.000
IMB 253.800		CAPITAL	75.000
Amort. acum. (163.400)		RESERVES	100.000
TOTAL DE L'ACTIU	522.600	TOTAL DEL PATRIMONI NET I PASSIU	522.600

El compte de pèrdues i guanys de l'exercici, en euros, ha quedat establert com segueix:

CONCEPTE	IMPORT
VENDES	1.250.000-
Cost de vendes	(1.080.000)
MARGE BRUT	170.000-
Despeses comercials i administratives	(105.000)
Amortitzacions	(25.000)
BaII	40.000-
Despeses financeres	(25.000)
BaI	15.000-
Impost de societats (35%)	(5.250)
RESULTAT NET	9.750-
DOTACIÓ A RESERVES	9.750-

L'entrada recent d'un nou equip directiu ha motivat la realització d'una anàlisi dels punts forts i febles de l'empresa, la qual ha arribat en síntesi a les conclusions següents:

a) RELACIONADES AMB LA CAPACITAT PRODUCTIVA DE L'EMPRESA

La maquinària és antiga i de baix rendiment relatiu enfront d'altres tipus de tecnologies productives al mercat. El principal competidor de l'empresa empra una tecnologia més moderna amb més marges d'explotació.

b) SITUACIÓ FINANCERA DE L'EMPRESA

L'empresa presenta un alt nivell d'endeutament, amb la consegüent repercussió en despeses financeres, principalment motivat per un alt manteniment d'actiu corrent superior a les necessitats reals.

c) SITUACIÓ DE CLIENTS I PROVEÏDORS

El temps de cobrament als clients, de mitjana, és excessivament alt, amb un elevat nombre de clients, alguns de baix volum econòmic i escàs resultat amb generació d'excessives despeses administratives. El nombre de proveïdors també és massa alt, per la qual cosa és difícil millorar les condicions de compra, atesa la gran diversificació de fonts.

d) SITUACIÓ ECONÒMICA

Els resultats són baixos en relació amb els d'altres empreses del sector i previsiblement empitjoraran els pròxims anys, llevat que es prenguen mesures a fi de millorar la productivitat de l'empresa i que l'endeutament a curt termini es reduïska.

PLA ESTRATÈGIC PER ALS PRÒXIMS TRES ANYS

Es concreta en les línies d'actuació següents:

- 1a. Reducció dels volums de circulant actuals.*
- 2a. Un pla d'inversions per a modernitzar i augmentar la capacitat productiva de l'empresa.*
- 3a. Expansió de l'activitat comercial a altres zones de la geografia espanyola on, en l'actualitat, l'empresa no té presència.*

1. PREVISIONS RESPECTE A LA POLÍTIKA DE CIRCULANT

a) Les mesures que cal prendre respecte a l'ACTIU CORRENT són: reducció de la tresoreria, selecció i reducció del nombre de clients i del període mitjà de cobrament; reducció del saldo d'altres comptes a cobrar i forta reducció d'existències. Com a conseqüència d'aquestes mesures, els saldos esperats es concreten al quadre següent:

COMPTE	EUROS		
Saldos previstos el 31 de desembre de cada any	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>
TRESORERIA	12.000	15.000	20.000
CLIENTS	180.200	220.400	280.300
ALTRES COMPTES A COBRAR	10.400	13.000	18.000
EXISTÈNCIES	60.800	70.100	80.500

b) Les accions que cal prendre respecte al PASSIU CORRENT (excloent-ne els crèdits bancaris) són: reducció del nombre de proveïdors, massa alt, per tal de concentrar les compres i aconseguir millors condicions, i mantenir el volum del restant passiu corrent. Els saldos previstos s'especifiquen al quadre següent:

COMPTE	EUROS		
Saldos previstos el 31 de desembre de cada any	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>
PROVEÏDORS	90.200	145.400	170.600
EFFECTES COMERCIALS A PAGAR	45.800	48.300	52.000
ALTRES COMPTES A PAGAR	30.000	37.000	42.000

2. PLA D'INVERSIONS I DESINVERSIONS D'ACTIU FIX O NO CORRENT

a) Inversions en immobilitzat material de modernització de la maquinària i procés productiu.

COMPTE	EUROS		
Realitzades al llarg de cada exercici	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>
MAQUINÀRIA	300.000	60.000	20.000
UN ALTRE IMMOBILITZAT MATERIAL	25.000	50.000	10.000
TOTAL	325.000	110.000	30.000

b) Desinversions previstes en actiu fix o no corrent que corresponen a la venda de l'antiga maquinària. Aquestes vendes s'efectuaran al comptat.

COMPTE	EUROS		
Realitzades al llarg de cada exercici	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>
PREU DE COST	150.000	50.000	25.000
AMORTITZACIÓ ACUMULADA	110.000	20.000	15.000
PREU DE VENDA PREVIST	40.000	30.000	10.000

3. VENDES I COSTOS

S'espera que, a partir de l'any 2, a conseqüència de les millores en la producció i qualitat dels productes i d'una política comercial adequada, s'incrementen les vendes considerablement. Pel que fa a les xifres de costos, sobre la base d'una racionalització adequada de la producció i d'una política d'austeritat en la despesa, s'espera que milloren progressivament.

COMPTE	EUROS		
	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>
VENDES	1.100.000	1.600.000	2.100.000
COST DE VENDES SOBRE VENDES	84%	78%	76%
DESPESES COMERCIALS I ADMIN.	95.000	130.000	170.000
AMORTITZACIONS S/IMMOB. MAT.	25.000	57.200	65.800
PREVISIÓ DE L'IMPOST S/SOCIETATS	35%	30%	30%

4. PRÉSTECES I CRÈDITS

a) El crèdit a curt termini s'amortitza mitjançant pagaments trimestrals iguals de 35.000 euros, el primer el 31-3 de l'any 1. El tipus pactat és el 10% anual, que es paga per semestres vençuts.

b) Pel que fa al préstec a llarg termini, el pla d'amortització i interessos (en percentatge anual) es detalla a continuació:

COMPTE	AMORTITZACIONS		
	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>
DATA D'AMORTITZACIÓ	31-12	31-12	31-12
IMPORT A AMORTITZAR	0	40.000	45.000
TIPUS D'INTERÈS ANUAL	10%	10%	10%

TASQUES

1. *Considerant les hipòtesis plantejades, determineu, mitjançant la realització dels comptes de pèrdues i guanys previsionals i del pressupost de capital corresponent, les necessitats de FONTS EXTERNS (FEN) de l'empresa.*
2. *Feu una simulació amb la hipòtesi que els dèficits que es puguin produir es cobriran mitjançant FINANÇAMENT BANCARI, al tipus del 7% anual.*
3. *Elaboreu els balanços (previsionals) que corresponen al tancament dels exercicis 1, 2 i 3.*

Solució de l'exercici 1r

Apartat 1r

Càlcul dels comptes de pèrdues i guanys (totes les dades apareixen sobre fons groc)			
CONCEPTE	1	2	3
Vendes (segons les dades de l'exercici, pàg. 4)	1.100.000	1.600.000	2.100.000
Percentatge del cost de vendes (dada de l'ex.) (pàg. 4)	84%	78%	76%
Cost de les vendes	924.000	1.248.000	1.596.000
Marge brut sobre vendes	176.000	352.000	504.000
Despeses comercials i administratives (dades pàg. 4)	95.000	130.000	170.000
Amortitzacions de l'immob. material (dades pàg. 4)	25.000	57.200	65.800
Despeses d'exploració	120.000	187.200	235.800
Marge net d'exploració	56.000	164.800	268.200
Resultats extraordinaris de la venda d'immobilitzat	0	0	0
Benefici abans d'interessos i impostos (BAII)	56.000	164.800	268.200
Interessos del crèdit a curt termini	8.750	0	0
Interessos del préstec a llarg termini	8.500	8.500	4.500
Despeses financeres	17.250	8.500	4.500
Benefici abans d'impostos (BAI)	38.750	156.300	263.700
Tipus de gravamen de l'impost de societats (pàg. 4)	35%	30%	30%
Impost de societats	13.563	46.890	79.110
Resultat net	25.188	109.410	184.590
Resultat retingut	25.188	109.410	184.590

Determinació del pressupost de capital

Càlcul de les variacions previsionals de circulat				
(Tot el que hi ha sobre fons groc és una dada de l'enunciat)				
CONCEPTE	0	1	2	3
Tresoreria	20.800	12.000	15.000	20.000
Clients	260.200	180.200	220.400	280.300
Altres comptes a cobrar	30.800	10.400	13.000	18.000
Existències	120.400	60.800	70.100	80.500
ACTIU CORRENT	432.200	263.400	318.500	398.800
Variacions de l'actiu corrent		-168.800	55.100	80.300
Proveïdors	67.500	90.200	145.400	170.600
Efectes comercials a pagar	32.500	45.800	48.300	52.000
Altres comptes a pagar	22.600	30.000	37.000	42.000
Crèdit a curt termini	140.000	0	0	0
PASSIU CORRENT	262.600	166.000	230.700	264.600
Variacions del passiu corrent		-96.600	64.700	33.900

Pressupost de capital (EOAF) previsional			
(Tot el que hi ha sobre fons groc és una dada de l'enunciat)			
CONCEPTE	1	2	3
Incrementos de l'actiu corrent	0	55.100	80.300
Reduccions del passiu corrent	96.600	0	0
Inversions en immobilitzat material	325.000	110.000	30.000
Amortització del préstec a llarg termini	0	40.000	45.000
TOTAL DE LES APLICACIONS	421.600	205.100	155.300
Reduccions de l'actiu corrent	168.800	0	0
Incrementos del passiu corrent	0	64.700	33.900
Vendes de l'immobilitzat material	40.000	30.000	10.000
Amortitzacions de l'immobilitzat	25.000	57.200	65.800
Resultat retingut (reserves)	25.188	109.410	184.590
TOTAL DELS ORÍGENS	258.988	261.310	294.290
SUPERÀVIT/DÈFICIT ANUAL	-162.613	56.210	138.990
SUPERÀVIT/DÈFICIT ANUAL (ACUMULAT)	-162.613	-106.403	32.588

Apartat 2n

Obtenim el quadre següent de finançament dels dèficits:

Considerem que tenim un finançament bancari al		7%	Per a cobrir necessitats		
Finançament bancari					
			1	2	3
	Interessos		3.699	6.806	2.891
	Augment de finançament bancari		167.000		
	Disminució de finançament bancari			49.000	118.000
	Saldo final del finançament bancari		167.000	118.000	0

Càlcul dels comptes de pèrdues i guanys (segona solució)

Tot el que canvia directament apareix en color blau; i en color groc, el que canvia de manera indirecta

CONCEPTE	1	2	3
Vendes (segons les dades de l'exercici)	1.100.000	1.600.000	2.100.000
Percentatge del cost de vendes (dada de l'exercici)	84%	78%	76%
Cost de vendes	924.000	1.248.000	1.596.000
Marge brut sobre vendes	176.000	352.000	504.000
Despeses comercials i administratives (dades)	95.000	130.000	170.000
Amortitzacions d'immobilitzat material (dades)	25.000	57.200	65.800
Despeses d'exploració	120.000	187.200	235.800
Marge net d'exploració	56.000	164.800	268.200
Resultats extraordinaris de la venda d'immobilitzat	0	0	0
Benefici abans d'interessos i impostos (BAII)	56.000	164.800	268.200
Interessos del crèdit a curt termini	8.750	0	0
Interessos del préstec a llarg termini	8.500	8.500	4.500
Interessos del finançament bancari	5.845	9.975	4.130
Despeses financeres	23.095	18.475	8.630
Benefici abans d'impostos (BAI)	32.905	146.325	259.570
Tipus de gravamen de l'impost de societats	35%	30%	30%
Impost de societats	11.517	43.898	77.871
Resultat net	21.388	102.428	181.699
Resultat retingut	21.388	102.428	181.699

Càlcul de les variacions previsionals de circulant (euros)				
CONCEPTE	0	1	2	3
Tresoreria	20.800	12.000	15.000	20.000
Clients	260.200	180.200	220.400	280.300
Altres comptes a cobrar	30.800	10.400	13.000	18.000
Existències	120.400	60.800	70.100	80.500
ACTIU CORRENT	432.200	263.400	318.500	398.800
Variacions de l'actiu corrent		-168.800	55.100	80.300
Proveïdors	67.500	90.200	145.400	170.600
Efectes comercials a pagar	32.500	45.800	48.300	52.000
Altres comptes a pagar	22.600	30.000	37.000	42.000
Crèdit a curt termini	140.000	0	0	0
PASSIU CORRENT	262.600	166.000	230.700	264.600
Variacions del passiu corrent		-96.600	64.700	33.900

Pressupost de capital (EOAF) previsional			
CONCEPTE	1	2	3
Incrementos de l'actiu corrent	0	55.100	80.300
Reduccions del passiu corrent	96.600	0	0
Inversions en immobilitzat material	325.000	110.000	30.000
Amortització del préstec a llarg termini	0	40.000	45.000
Disminució del finançament bancari		49.000	118.000
TOTAL DE LES APLICACIONS	421.600	254.100	273.300
Reduccions de l'actiu corrent	168.800	0	0
Incrementos del passiu corrent	0	64.700	33.900
Vendes de l'immobilitzat material	40.000	30.000	10.000
Amortitzacions de l'immobilitzat	25.000	57.200	65.800
Resultat retingut (reserves)	21.388	102.428	181.699
Increment de finançament bancari	167.000		
TOTAL DELS ORÍGENS	422.188	254.328	291.399
SUPERÀVIT/DÈFICIT ANUAL	588	228	18.099
SUPERÀVIT/DÈFICIT ANUAL (ACUMULAT)	588	816	18.915

Apartat 3r

BALANÇOS PREVISIONALS			
Sobre fons blau hi ha tot el que canvia a conseqüència de l'apartat 2n; i sobre fons groc, tot el que és una dada de l'enunciat.			
CONCEPTE	1	2	3
Tresoreria	12.000	15.000	20.000
Tresoreria no desitjada (excés de fons) És el superàvit/dèficit acumulat	588	816	18.915
Clients, efectes comercials a cobrar	180.200	220.400	280.300
Altres comptes a cobrar	10.400	13.000	18.000
Existències	60.800	70.100	80.500
Immobilitzat material net	350.400	373.200	327.400
Immobilitzat material brut	428.800	488.800	493.800
Amortització acumulada	78.400	115.600	166.400
TOTAL DE L'ACTIU	614.388	692.516	745.115
Proveïdors	90.200	145.400	170.600
Efectes comercials a pagar	45.800	48.300	52.000
Altres comptes a pagar	30.000	37.000	42.000
Préstecs a curt termini	40.000	45.000	0
Préstecs a llarg termini	45.000	0	0
Finançament bancari	167.000	118.000	0
Capital	75.000	75.000	75.000
Reserves	100.000	121.388	223.816
Resultat retingut de l'exercici (benefici)	21.388	102.428	181.699
TOTAL DEL PASSIU I PATRIMONI NET	614.388	692.516	745.115

UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

**FACULTAT D'ECONOMIA
DEPARTAMENT DE FINANCES EMPRESARIALS**

GRAU EN FINANCES I COMPTABILITAT (GFic)

**(35946) PLANIFICACIÓ I GESTIÓ FINANCERA
DE L'EMPRESA**

Pràctiques. Enunciat i solució de l'exercici 2n

Grup: GS

Professor: Vicent A. Sanchis i Berenguer

CURS ACADÈMIC 2017-2018

EXERCICI 2n

L'empresa **DAMA DE ELCHE, SA**, que es dedica a la fabricació de calçat, presenta el següent balanç previsional de tancament de l'exercici 0, després de l'aplicació de resultats:

ACTIU	EUROS	PATRIMONI NET I PASSIU	EUROS
TRESORERIA	6.620	PROVEÏDORS	86.700
CLIENTS	79.340	EFFECTES COM. A PAGAR	33.500
CLIENTS, ECD	100.000	DEUTES PER ECD	100.000
ALTRES CTES. A COBRAR	40.300	ALTRES CTES. A PAGAR	25.900
EXISTÈNCIES	122.500	CRÈDITS A C/T	75.000
IMMOB. MATERIAL NET	170.200	PRÉSTECES A L/T	150.000
IMB 225.300		CAPITAL	25.000
Amort. acum. -55.100		RESERVES	22.860
TOTAL DE L'ACTIU	518.960	TOTAL DEL PATRIMONI NET I PASSIU	518.960

El compte de pèrdues i guanys de l'exercici, en euros, ha quedat establert com segueix:

CONCEPTE	IMPORT (euros)
VENDES	725.310
Cost de vendes	-536.480
MARGE BRUT	188.830
Despeses comercials i administratives	-72.800
Altres despeses	-27.800
Amortitzacions	-12.300
BAN	75.930
Despeses financeres per préstecs	-36.000
Despeses financeres per descompte comercial	-19.730
BAI	20.200
Impost de societats (35%)	-7.070
RESULTAT NET	13.130
DOTACIÓ A RESERVES	13.130

L'entrada fa poc d'un nou equip directiu ha motivat la realització d'una anàlisi dels punts forts i febles de l'empresa i s'ha arribat, en síntesi, a les conclusions següents:

a) RELACIONADES AMB LA CAPACITAT PRODUCTIVA DE L'EMPRESA

La maquinària és moderna i adequada per al producte fabricat. No obstant això, el volum de producció està molt per davall de la seua capacitat real, aproximadament en un 50%.

b) SITUACIÓ FINANCERA DE L'EMPRESA

L'empresa té un alt nivell d'endeutament a curt termini perquè el finançament de la maquinària i de la nau industrial es va fer, per exigències del banc finançador, a quatre anys, amb un any de carència del principal. La repercussió en despeses financeres és alta, atès el baix nivell de recursos propis de l'empresa.

c) SITUACIÓ DEL CIRCULANT

L'actiu corrent és excessiu, en particular el volum d'existències, la qual cosa requereix una reestructuració adequada.

d) SITUACIÓ ECONÒMICA

Les vendes són baixes en relació amb el nivell d'inversió realitzat; i els resultats, insuficients.

PLA ESTRATÈGIC PER ALS PRÒXIMS TRES ANYS

Es concreta en les línies d'actuació següents:

1. Reajustament de les xifres d'actiu i passiu corrent.
2. Expansió de l'activitat comercial adreçada preferentment al mercat internacional.
3. Més control de les despeses de fabricació i explotació, amb la finalitat de millorar el compte de pèrdues i guanys.

1. PREVISIONS RESPECTE A LA POLÍTICA DE CIRCULANT

a) Les mesures que cal prendre respecte a l'ACTIU CORRENT són: ajust de la tresoreria, selecció i reducció del nombre de clients i del període mitjà de cobrament; reducció del saldo d'altres comptes per cobrar i reducció d'existències. A conseqüència d'aquestes mesures, els saldos esperats es concreten en el quadre següent:

COMPTE	(EUROS)		
	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>
Saldos previstos el 31 de desembre de cada any			
TRESORERIA, percentatge s/proveïdors	15%	10%	8%
CLIENTS, percentatge s/vendes	35%	30%	25%
ALTRES COMPTES A COBRAR	20.000	25.000	28.000
EXISTÈNCIES, percentatge s/cost de vendes	20%	18%	15%

b) Quant al **PASSIU OPERATIU** (corrent excloent-ne els crèdits bancaris), les accions que cal prendre són: reducció del nombre de proveïdors, excessivament alt, per tal de concentrar les compres i aconseguir millors condicions, i mantenir el volum del restant passiu corrent. Els saldos previstos s'especifiquen al quadre següent:

COMPTE	(EUROS)		
Saldos previstos el 31 de desembre de cada any	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>
PROVEÏDORS, percentatge s/cost de vendes	15%	20%	20%
EFFECTES COMERCIALS A PAGAR	50.000	48.000	70.000
ALTRES COMPTES A PAGAR	35.000	37.000	45.000

2. PLA D'INVERSIONS I DESINVERSIONS D'ACTIU FIX O NO CORRENT

a) Les inversions que cal fer són les següents per als pròxims tres anys.

COMPTE	(EUROS)		
Realitzades fins al 31 de desembre de cada any:	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>
MAQUINÀRIA	20.000	40.000	60.000
UN ALTRE IMMOBILITZAT MATERIAL	15.000	20.000	10.000

b) Desinversions previstes en actiu no corrent que corresponen a la substitució de determinada maquinària. Les vendes s'efectuaran l'última setmana de desembre de cada any, mitjançant cobrament al comptat.

COMPTE	(EUROS)		
Realitzades fins al 31 de desembre de cada any	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>
PREU DE COST	10.000	30.000	25.000
AMORTITZACIÓ ACUMULADA	5.000	15.000	15.000
PREU DE VENDA PREVIST	5.000	20.000	10.000

3. VENDES I COSTOS

La previsió de costos per als tres pròxims anys és la que es detalla en el quadre següent. La previsió es fonamenta en una racionalització adequada de la producció i una política d'austeritat en la despesa, amb l'efecte consegüent en el compte de pèrdues i guanys.

COMPTE	EUROS		
	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>
COST DE VENDES SOBRE VENDES	77%	75%	70%
DESPESES COMERCIALS I ADMIN.	70.000	110.000	170.000
ALTRES DESPESES	24.000	28.000	37.000
AMORTITZACIONS S/IMMOB. MAT.	25.000	35.000	49.000
PREVISIÓ DE L'IMPOST S/SOCIETATS	35%	30%	30%

4. PRÉSTECES EN VIGOR

L'operació de préstec, tot i que a efectes comptables està dividida entre curt i llarg termini, correspon a una única operació formalitzada amb el banc X, amb el pla d'amortització següent.

COMPTE	AMORTITZACIONS		
	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>
DATA D'AMORTITZACIÓ	31-12	31-12	31-12
IMPORT QUE S'AMORTITZA	75.000	75.000	75.000
TIPUS D'INTERÈS ANUAL (LIQ. SEMESTRAL)	10%	10%	10%

TASCA

1. *Considerant un increment interanual de les vendes del 15%, 20% i 22% en els exercicis 1, 2 i 3 respectivament, com també les hipòtesis indicades, determineu si l'empresa podrà complir els objectius d'inversió i de pagaments sense acudir al finançament extern.*
2. *Elaboreu el pressupost de capital, els comptes de pèrdues i guanys i els balanços al tancament dels tres exercicis pressupostats, fent el que faça falta per sanejar la situació financera, si fóra necessari. El cost del FINANÇAMENT BANCARI és el 7% anual.*

Remarca: *l'empresa no té previst repartir cap dividend al llarg de l'horitzó de planificació.*

Solució de l'exercici 2n

Apartat 1r

<u>Càlcul dels comptes de pèrdues i guanys</u> (totes les dades apareixen sobre fons groc)			
CONCEPTE	1	2	3
Increment anual acumulatiu (pàg. 5)	15%	20%	22%
Vendes (segons les dades de l'exercici, pàg. 2) 725.310	834.107	1.000.928	1.221.132
Percentatge del cost de vendes (dada de l'exercici, pàg. 4)	77%	75%	70%
Cost de les vendes	642.262	750.696	854.792
Marge brut sobre vendes	191.844	250.232	366.340
Despeses comercials i administratives (dades) (pàg. 4)	70.000	110.000	170.000
Altres despeses (dades) (pàg. 4)	24.000	28.000	37.000
Amortitzacions d'immobilitzat material (dades) (pàg. 4)	25.000	35.000	49.000
Despeses d'exploració	119.000	173.000	256.000
Marge net d'exploració	72.844	77.232	110.340
Resultats extraordinaris de la venda d'immobilitzat	0	5.000	0
Benefici abans d'interessos i impostos (BAII)	72.844	82.232	110.340
Interessos del crèdit a curt termini	0	0	0
Interessos del préstec a llarg termini	22.500	15.000	7.500
Despeses financeres	22.500	15.000	7.500
Benefici abans d'impostos (BAI)	50.344	67.232	102.840
Tipus de gravamen de l'impost de societats (pàg. 4)	35%	30%	30%
Impost de societats	17.621	20.170	30.852
Resultat net	32.724	47.062	71.988
Resultat retingut	32.724	47.062	71.988

Determinació del pressupost de capital

Càlcul de les variacions previsionals de circulant				
(Tot el que hi ha sobre fons groc és una dada de l'enunciat)				
CONCEPTE	0	1	2	3
Tresoreria	6.620	14.451	15.014	13.677
Clients	179.340	291.937	300.278	305.283
Altres comptes a cobrar	40.300	20.000	25.000	28.000
Existències	122.500	128.452	135.125	128.219
ACTIU CORRENT	348.760	454.841	475.418	475.179
Variacions de l'actiu corrent		106.081	20.577	-239
Proveïdors	86.700	96.339	150.139	170.958
Efectes comercials a pagar	33.500	50.000	48.000	70.000
Deutes per ECD	100.000			
Altres comptes a pagar	25.900	35.000	37.000	45.000
PASSIU CORRENT	246.100	181.339	235.139	285.958
Variacions del passiu corrent		-64.761	53.800	50.819

Pressupost de capital (EOAF) previsional			
(Tot el que hi ha sobre fons groc és una dada de l'enunciat)			
CONCEPTE	1	2	3
Incrementos de l'actiu corrent	106.081	20.577	0
Reduccions del passiu corrent	64.761	0	0
Inversions en immobilitzat material	35.000	60.000	70.000
Amortització del préstec a llarg termini	75.000	75.000	75.000
TOTAL DE LES APLICACIONS	280.841	155.577	145.000
Reduccions de l'actiu corrent	0	0	239
Incrementos del passiu corrent	0	53.800	50.819
Vendes de l'immobilitzat material	5.000	15.000	10.000
Amortitzacions de l'immobilitzat	25.000	35.000	49.000
Resultat retingut (reserves)	32.724	47.062	71.988
TOTAL DELS ORÍGENS	62.724	150.862	182.046
SUPERÀVIT/DÈFICIT ANUAL	-218.117	-4.715	37.046
SUPERÀVIT/DÈFICIT ANUAL (ACUMULAT)	-218.117	-222.832	-185.786

Apartat 2n

Obtenim el quadre següent de finançament dels dèficits:

Considerem que tenim un finançament bancari al		7%	Per a cobrir necessitats		
Finançament bancari					
			1	2	3
	Interessos		4.962	11.067	10.827
	Augment del finançament bancari		223.500	16.000	0
	Disminució del finançament bancari			0	26.000
	Saldo final del finançament bancari		223.500	239.500	213.500

Càlcul dels comptes de pèrdues i guanys (segona solució)			
Tot el que canvia directament apareix en color blau; i en color groc, el que canvia de manera indirecta			
CONCEPTE	1	2	3
Vendes (segons les dades de l'exercici)	834.107	1.000.928	1.221.132
Percentatge del cost de vendes (dada de l'exercici)	77%	75%	70%
Cost de vendes	642.262	750.696	854.792
Marge brut sobre vendes	191.844	250.232	366.340
Despeses comercials i administratives (dades)	70.000	110.000	170.000
Altres despeses (dades)	24.000	28.000	37.000
Amortitzacions d'immobilitzat material (dades)	25.000	35.000	49.000
Despeses d'explotació	119.000	173.000	256.000
Marge net d'explotació	72.844	77.232	110.340
Resultats extraordinaris de la venda d'immobilitzat	0	5.000	0
Benefici abans d'interessos i impostos (BAII)	72.844	82.232	110.340
Interessos del crèdit a curt termini	0	0	0
Interessos del préstec a llarg termini	22.500	15.000	7.500
Interessos del finançament bancari	7.823	16.205	15.855
Despeses financeres	30.323	31.205	23.355
Benefici abans d'impostos (BAI)	42.522	51.027	86.985
Tipus de gravamen de l'Impost de societats	35%	30%	30%
Impost de societats	14.883	15.308	26.095
Resultat net	27.639	35.719	60.889
Resultat retingut	27.639	35.719	60.889

Càlcul de les variacions previsionals de circulat (euros)				
CONCEPTE	0	1	2	3
Tresoreria	6.620	14.451	15.014	13.677
Clients	179.340	291.937	300.278	305.283
Altres comptes a cobrar	40.300	20.000	25.000	28.000
Existències	122.500	128.452	135.125	128.219
ACTIU CORRENT	348.760	454.841	475.418	475.179
Variacions de l'actiu corrent		106.081	20.577	-239
Proveïdors	86.700	96.339	150.139	170.958
Efectes comercials a pagar	33.500	50.000	48.000	70.000
Deutes per ECD	100.000			
Altres comptes a pagar	25.900	35.000	37.000	45.000
PASSIU CORRENT	246.100	181.339	235.139	285.958
Variacions del passiu corrent		-64.761	53.800	50.819

Pressupost de capital (EOAF) previsional			
CONCEPTE	1	2	3
Incrementos de l'actiu corrent	106.081	20.577	0
Reduccions del passiu corrent	64.761	0	0
Inversions en immobilitzat material	35.000	60.000	70.000
Amortització del préstec a llarg termini	75.000	75.000	75.000
Disminució del finançament bancari	0	0	26.000
TOTAL DE LES APLICACIONS	280.841	155.577	171.000
Reduccions de l'actiu corrent	0	0	239
Incrementos del passiu corrent	0	53.800	50.819
Vendes de l'immobilitzat material	5.000	15.000	10.000
Amortitzacions de l'immobilitzat	25.000	35.000	49.000
Resultat retingut (reserves)	27.639	35.719	60.889
Increment de finançament bancari	223.500	16.000	0
TOTAL DELS ORÍGENS	281.139	155.519	170.948
SUPERÀVIT/DÈFICIT ANUAL	298	-58	-52
SUPERÀVIT/DÈFICIT ANUAL (ACUMULAT)	298	240	187

Apartat 3r

BALANÇOS PREVISIONALS			
En color blau apareix tot el que canvia com a conseqüència de l'apartat 2n; i en groc, tot el que és una dada de l'enunciat.			
CONCEPTE	1	2	3
Tresoreria	14.451	15.014	13.677
Tresoreria no desitjada (excés de fons) sup./dèf. acumulat	298	240	187
Clients	291.937	300.278	305.283
Altres comptes a cobrar	20.000	25.000	28.000
Existències	128.452	135.125	128.219
Immobilitzat material net	175.200	185.200	196.200
Immobilitzat material brut	250.300	280.300	325.300
Amortització acumulada	75.100	95.100	129.100
TOTAL DE L'ACTIU	630.339	660.857	671.566
Proveïdors	96.339	150.139	170.958
Efectes comercials a pagar	50.000	48.000	70.000
Altres comptes a pagar	35.000	37.000	45.000
Préstecs a curt termini	75.000	75.000	0
Préstecs a llarg termini	75.000	0	0
Finançament bancari	223.500	239.500	213.500
Capital	25.000	25.000	25.000
Reserves	22.860	50.499	86.218
Resultat retingut de l'exercici (benefici)	27.639	35.719	60.889
TOTAL DEL PASSIU i PATRIMONI NET	630.339	660.857	671.566

UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

**FACULTAT D'ECONOMIA
DEPARTAMENT DE FINANCES EMPRESARIALS**

GRAU EN FINANCES I COMPTABILITAT (GFIC)

**(35946) PLANIFICACIÓ I GESTIÓ FINANCERA
DE L'EMPRESA**

Pràctiques. Enunciat i solució de l'exercici 3r

Grup: GS

Professor: Vicent A. Sanchis i Berenguer

CURS ACADÈMIC 2017-2018

EXERCICI 3r

L'empresa AZULAVIA, SA, que es dedica a la fabricació de paviment ceràmic, presenta el següent balanç previsional de tancament de l'exercici 0, després de l'aplicació de resultats:

ACTIU	EUROS	PATRIMONI NET I PASSIU	EUROS
TRESORERIA	8.500	PROVEÏDORS	76.000
CLIENTS	154.500	EFECTES COM. A PAGAR	40.500
ALTRES CTES. A COBRAR	45.000	ALTRES CTES. A PAGAR	30.500
EXISTÈNCIES	110.500	CRÈDITS A C/T	154.000
IMMOB. MATERIAL NET	205.000	PRÉSTECES A L/T	170.000
IMB 350.100		CAPITAL	25.000
Amort. acum. -145.100		RESERVES	27.500
TOTAL DE L'ACTIU	523.500	TOTAL DEL PATRIMONI NET I PASSIU	523.500

El compte de pèrdues i guanys de l'exercici 0, en euros, ha quedat establert com segueix:

CONCEPTE	IMPORT
VENDES	825.000
Cost de vendes	-636.500
MARGE BRUT	188.500
Despeses comercials i administratives	-75.500
Altres despeses	-29.500
Amortitzacions	-15.500
BAII	68.000
Despeses financeres per préstecs	-36.000
Despeses financeres per descompte comercial	-22.750
BAI	9.250
Impost de societats (35%)	-3.237
RESULTAT NET	6.013
DOTACIÓ DE RESERVES	6.013

L'entrada recent d'un nou equip directiu ha motivat la realització d'una anàlisi dels punts forts i febles de l'empresa i, en síntesi, s'han arribat a les conclusions següents:

a) RELACIONADES AMB LA CAPACITAT PRODUCTIVA DE L'EMPRESA

La maquinària és adequada per al producte fabricat. El volum de producció està per davall de la capacitat real de fabricació, si bé un augment de producció per a xifres superiors a 1.200.000 euros en vendes requerirà noves inversions.

b) SITUACIÓ FINANCERA DE L'EMPRESA

L'empresa presenta un alt nivell d'endeutament. El finançament de la maquinària i de la nau industrial es va fer, per exigències del banc finançador, a un termini més baix del necessari, la qual cosa crea a l'empresa problemes de tresoreria. La repercussió en despeses financeres és alta, atès el baix nivell de recursos propis de l'empresa.

c) SITUACIÓ DE CIRCULANT

L'actiu corrent és excessiu, en particular el volum d'existències, aspecte que requereix una reestructuració adequada.

d) SITUACIÓ ECONÒMICA

Les vendes són baixes, en relació amb el nivell d'inversió realitzat, i els resultats insuficients. El mercat exterior està pràcticament per desenvolupar ja que el 85% de les vendes s'adrecen al mercat nacional.

PLA ESTRATÈGIC PER ALS PRÒXIMS QUATRE ANYS

Es concreta en les línies d'actuació següents:

1a. Reajustament de les xifres d'actiu i passiu corrent.

2a. Expansió de l'activitat comercial adreçada preferentment al mercat internacional.

3a. Més control de les despeses de fabricació i d'explotació, amb la finalitat de millorar el compte de pèrdues i guanys.

1. PREVISIONS RESPECTE A LA POLÍTICA DE CIRCULANT

a) Les mesures que cal prendre respecte a l'**ACTIU CORRENT** són: ajust de la tresoreria, selecció i reducció del nombre de clients i del període mitjà de cobrament; reducció del saldo d'altres comptes a cobrar i reducció d'existències. A conseqüència d'aquestes mesures, els saldos esperats es concreten al quadre següent:

Saldos previstos el 31 de desembre de cada any	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
TRESORERIA	15.000	20.000	26.000	27.000
CLIENTS	170.000	190.000	220.000	265.000
ALTRES COMPTES A COBRAR	20.000	25.000	24.000	28.000
EXISTÈNCIES	100.000	110.000	130.000	150.000

b) Les accions que cal prendre quant al **PASSIU OPERATIU** (corrent excloent-ne els crèdits bancaris) són: reducció del nombre de proveïdors, excessivament alt, per tal de concentrar les compres i aconseguir millors condicions, i mantenir el volum del restant passiu corrent. Els saldos previstos s'especifiquen al quadre següent:

Saldos previstos el 31 de desembre de cada any	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
PROVEÏDORS	90.000	120.000	140.000	175.000
EFFECTES COM. A PAGAR	50.000	48.000	50.000	70.000
ALTRES COMPTES A PAGAR	40.000	35.000	40.000	45.000

2. PLA D'INVERSIONS I DESINVERSIONS D'ACTIU FIX O NO CORRENT

a) Les inversions per fer els pròxims quatre anys són les següents.

Realitzades fins al 31 de desembre	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
MAQUINÀRIA	30.000	40.000	120.000	75.000
UN ALTRE IMMOBILITZAT MATERIAL	20.000	20.000	20.000	10.000

b) Desinversions previstes en actiu no corrent corresponents a la substitució de determinada maquinària. Les vendes s'efectuaran l'última setmana de desembre de cada any, mitjançant cobrament al comptat.

Realitzades fins al 31 de desembre de cada any	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
PREU DE COST	20.000	30.000	25.000	25.000
AMORTITZACIÓ ACUMULADA	5.000	15.000	15.000	15.000
PREU DE VENDA PREVIST	10.000	15.000	10.000	10.000

3. VENDES I COSTOS

La previsió de vendes per als quatre pròxims anys es detalla al quadre següent. Pel que fa a les xifres de costos, a partir d'una racionalització adequada de la producció i d'una política d'austeritat en la despesa, s'espera que milloren progressivament.

	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
VENDES	920.000	1.050.000	1.200.000	1.300.000
COST DE VENDES SOBRE VENDES	72%	70%	68%	67%
DESPESES COMERCIALS	85.000	100.000	100.000	105.000
DESPESES ADMINISTRATIVES	25.000	20.000	20.000	33.000
ALTRES DESPESES	26.000	30.000	35.000	40.000
AMORTITZACIONS S/IMMOB. MAT.	25.000	36.000	46.000	50.000
PREVISIÓ DE L'IMPOST S/SOC.	35%	30%	30%	30%

4. PRÉSTECES EN VIGOR

L'operació de préstec, tot i que a efectes comptables està dividida entre curt i llarg termini, correspon a una única operació formalitzada amb el banc, amb el pla d'amortització següent.

	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
DATA D'AMORTITZACIÓ	31-12	31-12	31-12	31-12
IMPORT PER AMORTITZAR	154.000	50.000	60.000	60.000
TIPUS D'INTERÈS (LIQ. SEMESTRAL)	EURIBOR + 0,50%	EURIBOR + 0,50%	EURIBOR + 1,50%	EURIBOR + 1,50%
Estimació futura de l'EURIBOR	5,00%	5,00%	5,25%	5,25%

TASCA

- 1. Considerant les hipòtesis indicades, determineu, mitjançant la realització dels comptes de pèrdues i guanys previsionals i del pressupost de capital corresponent, les necessitats de fons externs de l'empresa en els exercicis considerats.*
- 2. Realitzeu una simulació amb la hipòtesi que els dèficits que es pugen produir es cobriran mitjançant **FINANÇAMENT BANCARI** amb un cost efectiu del 7% anual.*
- 3. Procediu a la realització dels balanços de tancament dels quatre exercicis, després d'incloure-hi les propostes i de considerar les repercussions financeres d'aquestes.*

Remarca: *l'empresa no té previst repartir cap dividend al llarg dels quatre anys de l'horitzó de planificació.*

RESOLUCIÓ DE L'EXERCICI 3r				
Càlcul dels comptes de pèrdues i guanys previsionals				
CONCEPTE	1	2	3	4
Vendes (Segons les dades de l'exercici) (pàg. 4)	920.000	1.050.000	1.200.000	1.300.000
Cost de les vendes (dades de l'exercici) (pàg. 4)	72%	70%	68%	67%
Cost de les vendes	662.400	735.000	816.000	871.000
Marge brut sobre vendes	257.600	315.000	384.000	429.000
Despeses comercials (dades) (pàg. 4)	85.000	100.000	100.000	105.000
Despeses administratives (dades) (pàg. 4)	25.000	20.000	20.000	33.000
Altres despeses (pàg. 4)	26.000	30.000	35.000	40.000
Amortitzacions immob. material (dades) (pàg. 4)	25.000	36.000	46.000	50.000
Despeses d'explotació	161.000	186.000	201.000	228.000
Marge net d'explotació	96.600	129.000	183.000	201.000
Resultat extraordinari per venda d'immobilitzat	-5.000			
Benefici abans d'interessos i impostos (BAII)	91.600	129.000	183.000	201.000
Interessos del préstec a curt termini	0	0	0	
Interessos del préstec a llarg termini	17.820	9.350	8.100	4.050
Despeses financeres	17.820	9.350	8.100	4.050
Benefici abans d'impostos (BAI)	73.780	119.650	174.900	196.950
Tipus de gravamen de l'IS (pàg. 4)	35%	30%	30%	30%
Impost sobre societats	25.823	35.895	52.470	59.085
Resultat net	47.957	83.755	122.430	137.865
Resultat retingut	47.957	83.755	122.430	137.865

Càlcul de les variacions previsionals de circulat					
CONCEPTE	0	1	2	3	4
Tresoreria	8.500	15.000	20.000	26.000	27.000
Clients	154.500	170.000	190.000	220.000	265.000
Altres comptes a cobrar	45.000	20.000	25.000	24.000	28.000
Existències	110.500	100.000	110.000	130.000	150.000
ACTIU CORRENT	318.500	305.000	345.000	400.000	470.000
Variacions de l'actiu corrent		-13.500	40.000	55.000	70.000
Proveïdors	76.000	90.000	120.000	140.000	175.000
Efectes comercials a pagar	40.500	50.000	48.000	50.000	70.000
Altres comptes a pagar	30.500	40.000	35.000	40.000	45.000
PASSIU CORRENT	147.000	180.000	203.000	230.000	290.000
Variacions del passiu corrent		33.000	23.000	27.000	60.000
Pressupost de capital (EOAF) previsional					
CONCEPTE	1	2	3	4	
Incrementos de l'actiu corrent	0	40.000	55.000	70.000	
Reduccions del passiu corrent	0	0	0	0	
Inversions en immobilitzat material	50.000	60.000	140.000	85.000	
Cancel·lació del crèdit a llarg termini	154.000	50.000	60.000	60.000	
TOTAL DE LES APLICACIONS	204.000	150.000	255.000	215.000	
Reduccions de l'actiu corrent	13.500	0	0	0	
Incrementos del passiu corrent	33.000	23.000	27.000	60.000	
Vendes d'immobilitzat material	15.000	15.000	10.000	10.000	
Amortitzacions de l'immobilitzat	25.000	36.000	46.000	50.000	
Resultat retingut (dotació reserves)	47.957	83.755	122.430	137.865	
TOTAL DELS ORÍGENS	134.457	157.755	205.430	257.865	
SUPERÀVIT/DÈFICIT ANUAL	-69.543	7.755	-49.570	42.865	
SUPERÀVIT/DÈFICIT ANUAL (ACUMULAT)	-69.543	-61.788	-111.358	-68.493	

Apartat 2n		Càlcul de la quantitat a tornar o a demanar (interessos aproximats)			
Considerarem que tenim finançament bancari		7% per a cobrir necessitats			
Finançament bancari:		1	2	3	4
Interessos		1.582	3.314	4.522	4.928 (aprox.)
Augment del finançament bancari		71.500		54.500	
Disminució del finançament bancari			4.000		37.500
Saldo final del finançament bancari		71.500	67.500	122.000	84.500
Càlcul dels comptes de pèrdues i guanys previsionals					
CONCEPTE		1	2	3	4
Vendes	(Segons les dades de l'exercici)	920.000	1.050.000	1.200.000	1.300.000
Cost de les vendes (dades de l'exercici)		72%	70%	68%	67%
Cost de les vendes		662.400	735.000	816.000	871.000
Marge brut sobre vendes		257.600	315.000	384.000	429.000
Despeses comercials (dades)		85.000	100.000	100.000	105.000
Despeses administratives (dades)		25.000	20.000	20.000	33.000
Altres despeses		26.000	30.000	35.000	40.000
Amortitzacions de l'immobilitzat material (dades)		25.000	36.000	46.000	50.000
Despeses d'explotació		161.000	186.000	201.000	228.000
Marge net d'explotació		96.600	129.000	183.000	201.000
Resultat extraordinari per venda d'immobilitzat		-5.000			
Benefici abans d'interessos i impostos (BAII)		91.600	129.000	183.000	201.000
Interessos del préstec a curt termini		0	0	0	0
Interessos del préstec a llarg termini		17.820	9.350	8.100	4.050
Interessos del finançament bancari		2.503	4.865	6.633	7.228
Despeses financeres		20.323	14.215	14.733	11.278
Benefici abans d'impostos (BAI)		71.278	114.785	168.268	189.723
Tipus de gravamen de l'IS		35%	30%	30%	30%
Impost sobre societats		24.947	34.436	50.480	56.917
Resultat net		46.330	80.350	117.787	132.806
Resultat retingut		46.330	80.350	117.787	132.806

Càlcul de les variacions previsionals de circulant							
No canvia respecte de la solució del primer apartat							
CONCEPTE		0	1	2	3	4	
Tresoreria		8.500	15.000	20.000	26.000	27.000	
Clients		154.500	170.000	190.000	220.000	265.000	
Altres comptes a cobrar		45.000	20.000	25.000	24.000	28.000	
Existències		110.500	100.000	110.000	130.000	150.000	
ACTIU CORRENT		318.500	305.000	345.000	400.000	470.000	
Variacions de l'actiu corrent			-13.500	40.000	55.000	70.000	
Proveïdors		76.000	90.000	120.000	140.000	175.000	
Efectes comercials a pagar		40.500	50.000	48.000	50.000	70.000	
Altres comptes a pagar		30.500	40.000	35.000	40.000	45.000	
PASSIU CORRENT		147.000	180.000	203.000	230.000	290.000	
Variacions del passiu corrent			33.000	23.000	27.000	60.000	
Pressupost de capital (EOAF) previsional							
CONCEPTE		1	2	3	4		
Incrementos de l'actiu corrent		0	40.000	55.000	70.000		
Reduccions del passiu corrent		0	0	0	0		
Inversions en immobilitzat material		50.000	60.000	140.000	85.000		
Cancel·lació del crèdit a llarg termini		154.000	50.000	60.000	60.000		
Reducció del finançament bancari			4.000		37.500		
TOTAL DE LES APLICACIONS		204.000	154.000	255.000	252.500		
Reduccions de l'actiu corrent		13.500	0	0	0		
Incrementos del passiu corrent		33.000	23.000	27.000	60.000		
Vendes d'immobilitzat material		15.000	15.000	10.000	10.000		
Amortitzacions de l'immobilitzat		25.000	36.000	46.000	50.000		
Resultat retingut (dotació reserves)		46.330	80.350	117.787	132.806		
Increment del finançament bancari		71.500		54.500			
TOTAL DELS ORÍGENS		204.330	154.350	255.287	252.806		
SUPERÀVIT/DÈFICIT ANUAL		330	350	287	306		
SUPERÀVIT/DÈFICIT ANUAL (ACUMULAT)		330	680	967	1.273		

Apartat 3r

BALANÇOS PREVISIONALS
(Xifres en euros)

CONCEPTE	1	2	3	4
Tresoreria	15.000	20.000	26.000	27.000
Tresoreria no desitjada (excés de fons)	330	680	967	1.273
Clients	170.000	190.000	220.000	265.000
Altres comptes a cobrar	20.000	25.000	24.000	28.000
Existències	100.000	110.000	130.000	150.000
Immobilitzat material net	215.000	224.000	308.000	333.000
Immobilitzat material brut	380.100	410.100	525.100	585.100
Amortització acumulada	165.100	186.100	217.100	252.100
TOTAL DE L'ACTIU	520.330	569.680	708.967	804.273

Proveïdors	90.000	120.000	140.000	175.000
Efectes comercials a pagar	50.000	48.000	50.000	70.000
Altres comptes a pagar	40.000	35.000	40.000	45.000
Préstecs a curt termini	50.000	60.000	60.000	0
Préstecs a llarg termini	120.000	60.000	0	0
Finançament bancari	71.500	67.500	122.000	84.500
Capital	25.000	25.000	25.000	25.000
Reserves	27.500	73.830	154.180	271.967
Resultat retingut de l'exercici	46.330	80.350	117.787	132.806
TOTAL DEL PASSIU I PATRIMONI NET	520.330	569.680	708.967	804.273

UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

**FACULTAT D'ECONOMIA
DEPARTAMENT DE FINANCES EMPRESARIALS**

GRAU DE FINANCES I COMPTABILITAT (GFic)

**(35946) PLANIFICACIÓ I GESTIÓ FINANCERA
DE L'EMPRESA**

Pràctiques. Enunciat de l'exercici 4t (per a entregar)

Grup: GS

Professor: Vicent A. Sanchis i Berenguer

CURS ACADÈMIC 2017-2018

EXERCICI 4t

L'empresa **Moblehogar, SL**, dedicada a la fabricació de mobles per a la llar, ha fet la previsió següent del balanç de tancament de l'any 0, després de l'aplicació de resultats:

ACTIU	EUROS	PATRIMONI NET I PASSIU	EUROS
TRESORERIA	8.000	PROVEÏDORS	25.000
CLIENTS	85.000	EFECTES COM. A PAGAR	10.000
ALTRES CTES. A COBRAR	15.000	ALTRES CTES. A PAGAR	8.000
EXISTÈNCIES	65.000	CRÈDITS A C/T	100.000
IMMOBIL. MAT. NET	105.000	PRÉSTECES A L/T	100.000
IMMOBIL. BRUT 150.000		CAPITAL	25.000
AMORT. ACUM. -45.000		RESERVES	10.000
TOTAL DE L'ACTIU	278.000	TOTAL DEL PATRIMONI NET I PASSIU	278.000

L'entrada fa poc d'un nou equip directiu ha motivat la realització d'una anàlisi dels punts forts i febles de l'empresa. Les conclusions, en síntesi, són les següents:

a) CAPACITAT PRODUCTIVA DE L'EMPRESA

La maquinària i el personal són adequats per al producte fabricat.

b) SITUACIÓ FINANCERA DE L'EMPRESA

L'empresa té un alt nivell d'endeutament. El finançament de la maquinària i de la nau industrial es va fer, per exigències del banc finançador, a un termini més baix del necessari, la qual cosa crea a l'empresa problemes de tresoreria. La repercussió en despeses financeres és alta a causa del baix nivell de recursos propis de l'empresa

c) SITUACIÓ DE CIRCULANT

L'actiu corrent és excessiu, en particular el volum d'existències, aspecte que requereix una reestructuració adequada.

d) SITUACIÓ ECONÒMICA

Les vendes són baixes en relació amb el nivell d'inversió efectuat, ja que la capacitat productiva està infrautilitzada en un 40%.

PLA ESTRATÈGIC PER ALS PRÒXIMS CINQ ANYS

Es concreta en les línies d'actuació següents:

1. Reajustament de les xifres d'actiu i passiu corrent.
2. Expansió de l'activitat comercial.

3. Més control de les despeses de fabricació i d'explotació amb la finalitat de millorar el compte de pèrdues i guanys.

1. PREVISIONS RESPECTE A LA POLÍTICA DE CIRCULANT

a) Les mesures que cal prendre respecte a l'**ACTIU CORRENT** són: ajust de la tresoreria i reducció del període mitjà de cobrament de clients. A conseqüència d'aquestes mesures, els saldos esperats es concreten al quadre següent

Saldos previstos el 31 de desembre de cada any	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
TRESORERIA	5.000	7.000	4.000	5.000	6.000
CLIENTS	60.000	70.000	80.000	95.000	115.000
ALTRES COMPTES A COBRAR	13.000	15.000	14.000	16.000	17.000
EXISTÈNCIES	50.000	55.000	60.000	65.000	70.000

b) Les accions que cal prendre quant al **PASSIU OPERATIU** (corrent excloent-ne els crèdits bancaris) són: aconseguir terminis més llargs en el finançament de proveïdors i mantenir el volum del restant passiu corrent. Els saldos previstos s'especifiquen al quadre següent:

Saldos previstos el 31 de desembre de cada any	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
PROVEÏDORS	35.000	45.000	55.000	70.000	80.000
EFFECTES COM. A PAGAR	5.000	8.000	10.000	10.000	12.000
ALTRES COMPTES A PAGAR	4.000	3.000	4.000	5.000	6.000

2. PLA D'INVERSIONS I DESINVERSIONS D'ACTIU FIX O NO CORRENT

a) Les inversions per fer durant els pròxims cinc anys són les següents

Realitzades fins al 31 de desembre	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
MAQUINÀRIA	15.000	20.000	20.000	15.000	10.000
UN ALTRE IMMOBILITZAT MATERIAL	10.000	5.000	7.000	8.000	5.000

b) Desinversions previstes en actiu no corrent corresponents a la substitució de determinada maquinària. Les vendes s'han de fer mitjançant cobrament al comptat.

Realitzades fins al 31 de desembre de cada any	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
PREU DE COST	10.000	15.000	12.000	8.000	10.000
AMORTITZACIÓ ACUMULADA	5.000	8.000	6.000	6.000	5.000
PREU DE VENDA PREVIST	3.000	7.000	6.000	2.000	5.000

3. VENDES I COSTOS

La previsió de les principals magnituds dels comptes de pèrdues i guanys per als pròxims anys són les següents:

	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
VENDES	350.000	450.000	500.000	580.000	650.000
AMORTITZACIONS S/IMMOB. MAT	17.000	20.000	23.000	25.000	26.000
TIPUS IMPOSITIU	30%	30%	30%	30%	30%
RESULTAT NET PREVIST DESPRÉS D'IMPOSTOS	14.000	22.000	30.000	40.000	50.000
PERCENTATGE DE REPARTIMENT DE DIVIDENDS	0%	0%	0%	0%	20%

4. PRÉSTECES EN VIGOR

L'operació de préstec, tot i que a efectes comptables està dividida entre curt i llarg termini, correspon a una única operació formalitzada amb el banc, amb el pla d'amortització següent:

	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
DATA D'AMORTITZACIÓ	31-12	31-12	31-12	31-12	31-12
IMPORT PER AMORTITZAR	100.000	25.000	25.000	25.000	25.000
TIPUS D'INTERÈS (LIQ. SEMESTRAL)	Euribor + 1,50%	Euribor + 1,50%	Euribor + 1,50%	Euribor + 1,50%	Euribor + 1,50%
PREVISIÓ DE L'EURÍBOR	5,00%	5,00%	5,25%	5,25%	5,25%

TASQUES

- 1. Considerant les hipòtesis indicades, determineu, mitjançant la realització del pressupost de capital corresponent, les necessitats de fons externs de l'empresa en els exercicis considerats.*
- 2. Realitzeu una simulació amb la hipòtesi que els dèficits que es pugen produir es cobriran mitjançant **FINANÇAMENT BANCARI** amb un cost efectiu del 7% anual. **REMARCA:** en arrodonir, considereu el múltiple de 500 superior o inferior, segons que calga.*
- 3. Elaboreu els balanços (previsionals) de tancament dels cinc exercicis després de considerar el finançament bancari proposat.*

UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

**FACULTAT D'ECONOMIA
DEPARTAMENT DE FINANCES EMPRESARIALS**

GRAU EN FINANCES I COMPTABILITAT (GFIC)

**(35946) PLANIFICACIÓ I GESTIÓ FINANCERA
DE L'EMPRESA**

Pràctiques. Enunciat i solució de l'exercici 5è

Grup: GS

Professor: Vicent A. Sanchis i Berenguer

CURS ACADÈMIC 2017-2018

EXERCICI 5è

La societat BETASIETE, SA, vol fer una previsió de tresoreria per al primer semestre de l'any pròxim, a partir del balanç previsional de tancament de l'exercici actual (en euros), després de l'aplicació de resultats.

BALANÇ EL 31-12 de l'any corrent (PREVISIONAL)

ACTIU		PASSIU I NET PATRIMONIAL	
TRESORERIA	52.000	PROVEÏDORS	420.000
CLIENTS	341.000	CREDITORS A C/T	180.000
ALTRES COMPTES A COBRAR	268.000	PRÉSTECS A C/T	120.000
ESTOC MP	55.244	H. PÚBLICA IMP. SOC.	32.000
ESTOC PA	180.900	PRÉSTECS A L/T	200.000
IMMOB. NET	655.000	CAPITAL SOCIAL	200.000
I. brut 800.000		RESERVES	400.144
A. acum. (145.000)			
TOTAL DE L'ACTIU	1.552.144	TOTAL DEL PASSIU I NET PATRIMONIAL	1.552.144

DADES RELATIVES AL BALANÇ PREVISIONAL

CLIENTS. La previsió de cobraments és de 196.400 euros al gener i 144.600 euros al febrer.

ALTRES COMPTES A COBRAR. El venciment és: 62.000 euros al gener, 160.000 euros al febrer i 46.000 euros al març.

PROVEÏDORS. El compte de proveïdors es liquidarà a raó de 120.000 euros al gener, 160.000 euros al febrer i 140.000 euros al març.

CREDITORS A CURT TERMINI. La totalitat del saldo pendent es liquidarà durant l'any pròxim a raó de 15.000 euros mensuals.

PRÉSTECS A CURT TERMINI. El préstec a curt termini es cancel·larà mitjançant pagaments trimestrals de 30.000 euros. El primer pagament es farà el 31-3 de l'any pròxim. Juntament amb les amortitzacions del principal, els interessos es liquiden al 10% anual.

HISENDA PÚBLICA (CREDITORA PER L'IMPOST DE SOCIETATS). El pagament de l'impost previst pendent de liquidar s'ingressarà al juny.

PRÉSTECES A LLARG TERMINI. Respecte a aquest préstec, l'empresa no cancel·larà cap quantitat del principal durant l'any i només abonarà els interessos del 12% anual que es liquiden mensualment.

DADES RELATIVES AL COMPTE D'EXPLOTACIÓ

1. La previsió de vendes i cobraments per vendes, com també la previsió de compres de *matèries primeres* i pagaments corresponents, són les següents:

	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Total
Vendes	220.160	220.160	220.160	330.240	330.240	220.160	1.541.120
Cobraments	22.016	88.064	154.112	231.168	264.192	286.208	1.045.760

	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Total
Compres	64.134,75	66.015,75	69.624	104.436	104.436	69.624	478.270,50
Pagaments	25.654	64.887	67.459	83.549	104.436	90.511	436.496

2. Les despeses d'explotació per al primer semestre de l'any són:

Concepte	Fabricació	Comercial	Administració
Subministraments	135.000	15.000	12.000
Treballs externs	120.000	0	0
Despeses diverses	3.512,50	20.000	16.687,50
Despeses de transport	0	27.000	0
Nombre de treballadors	20	4	3

- Els pagaments per subministraments es fan mensualment per quantitats iguals.
- Els treballs externs es liquiden a raó de 20.000 euros per mes.
- Les despeses diverses s'abonen mensualment per igual import.
- Les despeses de transport es liquiden bimestralment, per quantitats iguals, els mesos de febrer, abril i juny.
- El cost mitjà per empleat se situa en 28.000 euros anuals, que es paguen mitjançant 14 desemborsaments iguals. Els mesos de juny i desembre el pagament és doble perquè les pagues extraordinàries s'acumulen al sou.

3. El desglossament per departaments de l'immobilitzat brut i l'amortització acumulada és el següent:

Departament	Fabricació	Comercial	Administració
Immobilitzat net	515.000	56.000	84.000
Amortització acumulada	117.000	11.200	16.800
Procediment	Lineal	Lineal	Lineal
Anys	8	10	10

4. El valor en euros de l'existència el 30-6 de l'any pròxim de primeres matèries es calcula en 53.363 euros. Pel que fa al valor dels productes acabats, s'estima en 153.650 euros.

TASQUES

1. *Compte de pèrdues i guanys previsional el 30-6 de l'any pròxim (despeses per funció). El tipus de gravamen de l'impost de societats és el 35%.*

2. *Previsió de tresoreria per al primer semestre de l'any considerat amb periodicitat mensual. Indiqueu si es produeixen desajustaments de tresoreria durant el període analitzat i, si n'hi ha, les mesures que cal prendre, considerant que l'empresa necessita per al funcionament normal un nivell de tresoreria pròxim a 40.000 euros.*

En el cas de produir-se desajustaments de tresoreria, considereu la possibilitat de descomptar efectes amb un cost de l'1%, tenint en compte que els efectes vencen als 30 dies.

3. *Balanç previsional el 30-6 amb les hipòtesis plantejades.*

Solució de l'exercici 5è

Apartat 1r

Compte de pèrdues i guanys previsual	
<p>Ex. inicials MP Compres MP - Ex. finals MP = Consum MP Cost de MOD Altres desp. de fabr.</p>	Vendes
<p>Ex. finals PC - Ex. inicials PC = Var. exist. PC: = Cost fabricació dels PA</p>	-
<p>Ex. finals PA - Ex. inicials de PA = Var. exist. PA = Cost de vendes</p>	Marge brut de vendes
<p>Cost de personal de vendes Altres despeses de vendes</p>	- = Despeses de vendes
<p>Cost de personal d'administració Altres despeses d'administració</p>	Marge net vendes - = Despeses d'admin.
	BaII
	-
	Despeses financeres
	BAI
	-
	Impost de societats
	Resultat net

Vendes mensuals (segons les dades de l'enunciat, pàg. 3a)							
	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Total
Vendes	220.160	220.160	220.160	330.240	330.240	220.160	1.541.120
Compra de matèries primeres (segons les dades de l'enunciat, pàg. 3a)							
	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Total
Compres	64.134,75	66.015,75	69.624	104.436	104.436	69.624	478.270,50

Càlcul del compte de pèrdues i guanys previsual el 30/06		
Enunciat, pàg. 2a		Vendes 1.541.120
Existències inicials de MP (segons el balanç)	55.244	
Compres de MP	478.270,5	
- Existències finals de MP (pàg. 4a)	53.363	
Consum de matèries primeres	480.151,5	
Càlcul de la mà d'obra directa de fabricació		
Nombre d'empleats	20 (pàg. 3a)	
Cost mitjà anual/treb.	28.000 (pàg. 3a)	
Cost mitjà semestral/treb.	14.000 (=28.000/2)	
Cost de la mà d'obra directa	280.000 (=20 × 14.000)	
Determinació d'altres despeses de fabricació		
Subministraments	135.000	} (pàg. 3a)
Treballs externs	120.000	
Despeses diverses	3.512,50	
Càlcul de les amortitzacions		
Immobilitzat net	515.000	} pàg. 4a
Amortització acumulada	117.000	
Immobilitzat brut	632.000	} pàg. 4a
Tipus d'amortització	Lineal	
Anys	8	
Quota anual	12,50%	
Dotació anual	79.000	
Dotació semestral	39.500	
Altres despeses de fabricació	298.012,50	
Variació d'existències de productes en curs		
Existència final	0	
- Existència inicial	0	
= Variació	0	
Variació de productes en curs	0	

Cost de fabricació		1.058.164	
Variació d'existències de productes acabats			
Valor d'existències finals (segons dades de l'exercici)	153.650	← pàg. 4a	
- Valor d'existències inicials (segons el balanç)	180.900	← pàg. 2a	
= Variació	-27.250		
Variació d'existències prod. acabat		-27.250	
		<u>Cost de vendes</u>	1.085.414
		<u>Marge brut sobre vendes</u>	455.706
Càlcul de les despeses de venda			
Determinació del cost del personal de vendes			
Nombre d'empleats	4	} pàg. 3a	
Cost mitjà anual/empl.	28.000		
Cost mitjà semestral/treb.	14.000		
<u>Cost del personal de vendes</u>		<u>56.000</u>	
Altres despeses de venda			
Subministraments	15.000	} pàg. 3a	
Despeses diverses	20.000		
Despeses de transport	27.000		
Càlcul de les amortitzacions			
Immobilitzat net	56.000	} pàg. 4a	
Amortització acumulada	11.200		
Immobilitzat brut	67.200		
Tipus d'amortització	Lineal	} pàg. 4a	
Anys	10		
Quota anual	10%		
Dotació anual	6.720		
Dotació semestral	3.360		
<u>Altres despeses de venda</u>		<u>65.360</u>	
		<u>Despeses de venda</u>	121.360
		<u>Marge net sobre vendes</u>	334.346

<u>Càlcul de les despeses d'administració</u>		
<u>Determinació del cost del personal d'administració</u>		
Nombre d'empleats	3	} pàg. 3a
Cost mitjà anual/empl.	28.000	
Cost mitjà semestral/treb.	14.000	
Cost del personal d'administració		42.000
<u>Altres despeses d'administració</u>		
Subministraments	12.000	} pàg. 3a
Despeses diverses	16.687,5	
<u>Càlcul de les amortitzacions</u>		
Immobilitzat net	84.000	} pàg. 4a
Amortització acumulada	16.800	
Immobilitzat brut	100.800	
Tipus d'amortització	Lineal	} pàg. 4a
Anys	10	
Quota anual	10%	
Dotació anual	10.080	
Dotació semestral		5.040
<u>Altres despeses d'administració</u>		33.728
<u>Despeses d'administració</u>		75.728
<u>Benefici abans d'interessos i impostos (BAII)</u>		258.619
<u>Càlcul de les despeses financeres</u>		
<u>Préstec a curt termini</u>		
Saldo el 31/12	120.000	} pàg. 2a
Amortització trimestral	30.000	
Primer venciment	31/03 any 1	
Pagament d'interessos	Trimestral	
Interès nominal anual ¹	10%	
Primer pagament	31/03 any 1	
Data	Principal	Interessos
31/03	120.000	3.000
30/06	90.000	2.250
Total interessos prést. c/t		5.250
		$120.000 \times 10\% / 4$
		$(120.000 - 30.000) \times 10\% / 4$

¹ El tipus d'interès trimestral és el tipus d'interès anual dividit per 4.

<u>Préstec a llarg termini</u>			
Saldo el 31/12 del corrent	200.000	} pàg. 3a	
Amortització l'any 1	Cap		
Pagament d'interessos	Mensual		
Interès nominal anual	12%		
Primer pagament	31/01 any 1		
Data	Principal	Interessos	← 200.000 × 12%/12
31/01	200.000	2.000	
28/02	200.000	2.000	
31/03	200.000	2.000	
30/04	200.000	2.000	
31/05	200.000	2.000	
30/06	200.000	2.000	
Total interessos prést. l/t	12.000		
			Despeses financeres 17.250
			<u>Benefici abans d'impostos (BAI)</u> 241.369
Tipus de gravamen de l'IS 35% (pàg. 4a)			
			<u>Impost de societats</u> 84.479
			<u>Resultat net</u> 156.890

Apartat 2n

Es tracta de determinar el saldo final de tresoreria per als sis mesos del 1r semestre de l'any pròxim. Aquest saldo final és determinat per l'expressió següent:

$$\text{Saldo final} = \text{Saldo inicial} + \text{Cobraments} - \text{Pagaments.}$$

Aquest saldo final representa la tresoreria esperada si es compleixen les previsions.

Per tant, per a calcular el saldo final, hem de desglossar tots els cobraments i pagaments de cadascun dels mesos.

La taula següent ens indica els cobraments i pagaments dels mesos, el saldo inicial de cada mes i el saldo final, calculat com s'indica en l'expressió de dalt.

Previsió mensual de tresoreria per al primer semestre de l'any pròxim							
Concepte	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Total
Cobraments							
Per les vendes (pàg. 3a)	22.016	88.064	154.112	231.168	264.192	286.208	1.045.760
Pels clients (pàg. 2a)	196.400	144.600					341.000
Per altres compt. a cobrar (pàg. 2a)	62.000	160.000	46.000				268.000
Total dels cobraments	280.416	392.664	200.112	231.168	264.192	286.208	1.654.760
Pagaments							
A proveïdors (pàg. 2a)	120.000	160.000	140.000				420.000
A creditors a c/t (pàg. 2a)	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	90.000
Per les despeses financeres a c/t			3.000			2.250	5.250
Per l'amort. préstec a c/t (pàg. 2a)			30.000			30.000	60.000
HP creditora per l'IS (pàg. 3a)						32.000	32.000
Per les despeses financeres a l/t	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	12.000
Per les compres (pàg. 3a)	25.654	64.887	67.459	83.549	104.436	90.511	436.496
Per despeses de personal	54.000	54.000	54.000	54.000	54.000	108.000	378.000
Per subministraments	27.000	27.000	27.000	27.000	27.000	27.000	162.000
Per treballs externs (pàg. 3a)	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	120.000
Per despeses diverses	6.700	6.700	6.700	6.700	6.700	6.700	40.200
Per les despeses de transport		9.000		9.000		9.000	27.000
Total dels pagaments	270.354	358.587	365.159	217.249	229.136	342.461	1.782.946
Saldo inicial (pàg. 2a) →	52.000	62.062	96.139	-68.908	-54.989	-19.933	52.000
+ Cobraments – Pagaments mes	10.062	34.077	-165.047	13.919	35.056	-56.253	-128.186
= Saldo final	62.062	96.139	-68.908	-54.989	-19.933	-76.186	-76.186

Previsió mensual de tresoreria al llarg del primer semestre de l'any pròxim (amb descompte comercial)							
Concepte	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Totals
Saldo inicial	52.000	62.062	96.139	39.992(4)	39.941	40.367	52.000
Diferència de tresoreria mensual (C-P)	10.062	34.077	-165.047	-96.081(6)	-61.944	-119.253	-398.186
Tresoreria esperada	62.062	96.139	-68.908	-56.089(7)	-22.003	-78.886	
Descompte comercial	0	0	110.000(1)	97.000(8)	63.000	120.000	120.000
Despeses del descompte comercial	0	0	-1.100(2)	-970(9)	-630	-1.200	3.900
Tresoreria final després del descompte	62.062	96.139	39.992(3)	39.941(10)	40.367	39.914	39.914
Diferència de tresoreria esperada				13.919	35.056	-56.253	
Menor cobrament pel descompte				-110.000(5)	-97.000	-63.000	
Diferència real				-96.081	-61.944	-119.253	
Clients (esperats)	342.744	330.240	396.288	495.360	561.408	495.360	
Clients descomptats	0	0	110.000	-97.000(11)	63.000	120.000	
Clients reals	342.744	330.240	286.288	398.360(12)	498.408	375.360	

Apartat 3r

Balanç previsional el 30/06 (Suposant el descompte comercial)

ACTIU		PASSIU I PATRIMONI NET	
Tresoreria	39.914	Proveïdors	41.774
Clients	375.360	Creditors a curt termini	90.000
Efectes comercials descomptats	120.000	Préstec a curt termini	60.000
Estoc de matèries primeres	53.363	Deutes d'efectes comerc. descompt.	120.000
Estoc de productes acabats	153.650	Previsió de l'impost de societats	83.114
Immobilitzat net	607.100	Préstec a llarg termini	200.000
Imm. brut	800.000	Capital social	200.000
Amort. acum.	192.900	Reserves	400.144
		Resultat positiu (benefici)	154.355
TOTAL DE L'ACTIU	1.349.387	TOTAL DEL PASSIU I NET PATRIM.	1.349.387

Amort. acum. el 31/12 any 0	145.000
Dot. amort. fabric. el 30/06	39.500
Dot. amort. vendes el 30/06	3.360
Dot. amort. adm. el 30/06	5.040
<u>Amort. acumulada el 30/06 any 1</u>	<u>192.900</u>

Compres	478.271
Pagaments	436.496
<u>Saldo proveïdors</u>	<u>41.774</u>

Compte d'exploració

BaII	258.619
Despeses financeres	21.150
Préstecs	17.250
Dte. març	1.100
Dte. abril	970
Dte. maig	630
Dte. juny	1.200
BaI	237.469
Previsió IS	83.114
Resultat net	154.355

UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

**FACULTAT D'ECONOMIA
DEPARTAMENT DE FINANCES EMPRESARIALS**

GRAU EN FINANCES I COMPTABILITAT (GFIC)

**(35946) PLANIFICACIÓ I GESTIÓ FINANCERA
DE L'EMPRESA**

Pràctiques. Enunciat i solució de l'exercici 6è

Grup: GS

Professor: Vicent A. Sanchis i Berenguer

CURS ACADÈMIC 2017-2018

EXERCICI 6è

L'empresa **Betaelectro, SA**, que comercialitza aparells electrodomèstics, vol fer una previsió de tresoreria per al pròxim exercici, per a la qual cosa disposa de la informació següent al tancament previsional de l'exercici, després de l'aplicació del resultat net:

Balanç (euros) el 31-12 de l'any corrent (p)

<u>ACTIU</u>		<u>PASSIU + NET PATRIMONIAL</u>	
TRESORERIA	91.000	PROVEÏDORS	150.000
CLIENTS	140.000	CRÈDITS A C/T	84.000
CLIENTS, ECD	100.000	DEUTES PER ECD	100.000
ALTRES CTES. COBRAR	20.000	PRÉSTECES A C/T	120.000
EXISTÈNCIES	450.000	HP CRED. IS	15.000
IMMOB. M. NET	255.000	PRÉSTECES A L/T	100.000
Immob. M. B.	400.000	CAPITAL SOCIAL	200.000
Amort. acum.	(145.000)	RESERVES	287.000
TOTAL	1.056.000	TOTAL	1.056.000

ALGUNES PREVISIONS SOBRE EL COMPTE DE PÈRDUES I GUANYES (EUROS) PER AL PRÒXIM EXERCICI

Vendes previstes	1.950.000 €
Nòmines i seguretat social	210.000 €
Lloguers	24.000 €
Subministraments	48.000 €
Despeses comercials	24.000 €
Despeses de transport	54.000 €
Despeses diverses	36.000 €
Amortitzacions	39.000 €
Cost de vendes sobre vendes	62%

LES HIPÒTESIS DE TREBALL SÓN LES SEGÜENTS

1. VENDES

La previsió mensual de vendes, en euros, és:

gener i juny	210.000
febrer, març, abril, maig, setembre, octubre i novembre	150.000
juliol i agost	90.000
desembre	300.000

El cobrament es fa, per terme mitjà, per terceres parts a 1 mes, 2 mesos i 3 mesos, des de la data de venda.

2. EXISTÈNCIES

Les existències finals desitjables per al pròxim exercici es fixen en 240.000 euros. La diferència amb les existències que figuren al balanç s'absorbiran ajustant les compres anuals.

3. IMMOBILITZAT MATERIAL

Adquisició el febrer pròxim de diversos elements d'immobilitzat material per 90.000 euros, que seran satisfets a 30, 60 i 90 dies per terceres parts.

Venda d'un element d'immobilitzat al febrer per 45.000 euros. El valor comptable brut es xifra en 64.000 euros, i l'amortització acumulada en 24.000 euros. Cobrament al comptat.

4. COMPRES

El subministrament de l'empresa s'efectua a través d'una cooperativa de compres, integrada per diverses botigues d'electrodomèstics, a la qual pertany Betaelectro, SA. Les compres anuals s'estableixen al gener. El pagament es fa mitjançant 12 rebuts, per mensualitats d'igual import, la suma de les quals correspon a les compres de tot l'any. El primer pagament es fa al febrer; i els successius, mensualment. El subministrament es fa segons les necessitats setmanals de Betaelectro, SA.

5. PERSONAL

Les despeses de personal es paguen mensualment. Els mesos de juny i desembre s'abona una paga extraordinària del mateix import que la mensualitat.

6. LLOGUERS

El lloguer del local on es troba l'establiment es fixa per a l'any que ve en 2.000 euros mensuals, que es paguen entre l'1 i el 10 de cada mes.

7. DESPESES COMERCIALS

Els pagaments s'efectuaran per quantitats iguals els mesos de gener, abril, setembre i desembre.

8. IMPOST DE SOCIETATS

L'impost pendent de l'any anterior es liquidarà al juny. En l'exercici pressupostat es pagarà els mesos d'abril, octubre i desembre el 20% de la quota de l'any anterior, com a impostos a compte (quota l'any anterior: 85.000 euros). Per al pròxim exercici el tipus impositiu és el 35%.

9. SALDO DE CLIENTS

Pel que fa al saldo de clients que apareix a l'últim balanç, el 40% es cobrarà al gener, el 40% al febrer, i el 20% al març.

10. SALDO D'ALTRES COMPTES A COBRAR

El saldo que apareix al balanç, per 20.000 euros, serà cobrat el setembre de l'any pròxim.

11. SUBMINISTRAMENTS

Els pagaments seran bimestrals, iguals i el primer es farà al gener.

12. DESPESES DE TRANSPORT

Es pagaran per quartes parts al març, juny, setembre i desembre.

13. DESPESES DIVERSES

Es pagaran amb caràcter mensual en dotzenes parts.

14. PROVEÏDORS

Pel que fa al saldo de proveïdors que figura a l'últim balanç, el 40% ha de pagar-se al gener i, la resta, al febrer.

15. CREDITORS A CURT TERMINI

El saldo d'aquest compte que figura al balanç es liquidarà mitjançant quatre pagaments de 21.000 euros al març, juny, setembre i desembre.

16. PRÉSTEC A CURT TERMINI

El préstec a curt termini té venciments iguals de 40.000 euros els mesos de març, juny i setembre. El tipus d'interès és el 8% anual, liquidable juntament amb cada amortització l'últim dia dels mesos esmentats.

17. PRÉSTEC A LLARG TERMINI

Només es liquidaran interessos trimestrals l'últim dia de març, juny, setembre i desembre, a raó del 10% anual. No hi ha amortitzacions previstes per al pròxim exercici.

18. DEUTES PER EFECTES COMERCIALS DESCOMPTATS

L'empresa té establida una línia de descompte comercial amb el Banco Santander per 150.000 euros, amb un cost global que se situa en una mitjana del 10% anual.

TASQUES

- 1. Obteniu el compte de pèrdues i guanys previsional per al pròxim exercici, amb indicació del volum de compres i la variació d'existències.**
- 2. Establiu la previsió de tresoreria corresponent amb periodicitat mensual per al pròxim exercici. Indiqueu si es produiran desajustos de tresoreria al llarg de l'any i, si és així, quines mesures prendríeu per resoldre'ls. Xifreu en 30.000 euros el nivell de tresoreria permanent. Considereu que els efectes tenen venciment mensual.**
- 3. Elaboreu el balanç previsional al tancament del pròxim exercici, amb les hipòtesis plantejades.**

Solució de l'exercici 6è

Apartat 1r

Càlcul del compte de pèrdues i guanys previsual el 31/12 de l'any pròxim (sobre fons groc, les dades)		
Pàgina 2 de l'enunciat		
Vendes		1.950.000
Cost de vendes (62% de les vendes) ← pàg. 2 de l'enunciat		1.209.000
Càlcul de les compres de l'any per a saber el pagament corresponent		
Variació d'existències de productes acabats		
Valor d'existències finals (segons les dades de l'exercici)	240.000	← pàg. 3, punt 2n
Valor d'existències inicials (segons el balanç)	450.000	← pàg. 2 Balanç inicial
Variació	- 210.000	
Compres al llarg de l'any		
Cost de vendes	1.209.000	
Variació d'existències de PA	- 210.000	
Compres	999.000	
Marge brut d'exploació		
		741.000
Determinació de les despeses d'exploació		
Nòmines i seguretat social	210.000	} pàg. 2
Arrendaments	24.000	
Subministraments	48.000	
Despeses comercials	24.000	
Despeses de transport	54.000	
Despeses diverses	36.000	
Amortitzacions de l'immobilitzat material	39.000	
Despeses d'exploació	435.000	
		Despeses d'exploació
		435.000
Marge net d'exploació		
		306.000
Càlcul dels resultats per la venda d'immobilitzat material		
Preu de venda	45.000	← pàgina 3, p. 3r
Preu d'adquisició	64.000	← pàg. 3, punt 3r
Amort. acumulada	24.000	← pàg. 3, punt 3r
Valor net comptable	40.000	
Resultats extraordinaris de la venda d'immobilitzat	5.000	
		Resultats extraordinaris de la venda d'immobilitzat
		5.000

		<u>Benefici abans d'interessos i impostos (BAII)</u>	311.000
<u>Càlcul de les despeses financeres</u>			
<u>Préstec a curt termini</u>			
Saldo el 31/12 de l'any base	120.000	← pàg. 2	
Amortització trimestral	40.000	} pàg. 5, punt 16è	
Primer venciment	31/03		
Pagament d'interessos	Trimestral		
Interès nominal anual	8%		
Primer pagament	31/03		
Data	Principal	Interessos	
31/03	120.000	2.400	← $120.000 * 8\% / 4$
30/06	80.000	1.600	← $80.000 * 8\% / 4$
30/09	40.000	800	← $40.000 * 8\% / 4$
Total interessos préstec c/t		4.800	
<u>Préstec a llarg termini</u>			
Saldo el 31/12 de l'any base	100.000	← pàg. 2	
Amortització en l'any	Cap	} pàg. 5, punt 17è	
Pagament d'interessos	Trimestral		
Interès nominal anual	10%		
Primer pagament	31/03		
Data	Principal	Interessos	
31/03	100.000	2.500	← $100.000 * 10\% / 4$
30/06	100.000	2.500	
30/09	100.000	2.500	
31/12	100.000	2.500	
Total interessos préstec l/t		10.000	
		<u>Despeses financeres</u>	14.800
		<u>Benefici abans d'impostos (BAI)</u>	296.200
Tipus de gravamen de l'IS	35%	← pàg. 4, punt 8è	
		<u>Impost de societats</u>	103.670
		<u>Resultat net</u>	192.530

Apartat 2n

Previsió mensual de vendes													
	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	Totals
Vendes mensuals	210.000	150.000	150.000	150.000	150.000	210.000	90.000	90.000	150.000	150.000	150.000	300.000	1.950.000

Previsió mensual de cobraments per vendes														
Vendes/cobr.	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	Totals cobr.	Ajornat
Gener		70.000	70.000	70.000									210.000	
Febrer			50.000	50.000	50.000								150.000	
Març				50.000	50.000	50.000							150.000	
Abril					50.000	50.000	50.000						150.000	
Maig						50.000	50.000	50.000					150.000	
Juny							70.000	70.000	70.000				210.000	
Juliol								30.000	30.000	30.000			90.000	
Agost									30.000	30.000	30.000		90.000	
Setembre										50.000	50.000	50.000	150.000	
Octubre											50.000	50.000	100.000	50.000
Novembre												50.000	50.000	100.000
Desembre													0	300.000
Cobr. mes	0	70.000	120.000	170.000	150.000	150.000	170.000	150.000	130.000	110.000	130.000	150.000	1.500.000	450.000

Previsió mensual de pagaments per compres														
	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	Totals pag.	Ajornat
Pag. mes	0	83.250	83.250	83.250	83.250	83.250	83.250	83.250	83.250	83.250	83.250	83.250	915.750	83.250

Previsió mensual de tresoreria al llarg de l'any pròxim

Concepte	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	Totals
Cobraments													
Vendes	0	70.000	120.000	170.000	150.000	150.000	170.000	150.000	130.000	110.000	130.000	150.000	1.500.000
Vendes d'immob.		45.000	← pàg. 3, punt 3r										45.000
Clients	56.000	56.000	28.000										140.000
Altres comptes									20.000	← pàg. 4, punt 10è			20.000
Total cobraments	56.000	171.000	148.000	170.000	150.000	150.000	170.000	150.000	150.000	110.000	130.000	150.000	1.705.000
Pagaments													
Proveïdors	60.000	90.000											150.000
Creditors a c/t			21.000	← pàg. 5, p. 15è		21.000	← pàg. 5, p. 15è		21.000	← pàg. 5, p. 15è →		21.000	84.000
Desp. financ. a c/t			2.400			1.600			800				4.800
Amort. a c/t			40.000	← pàg. 5, p. 16è		40.000	← pàg. 5, p. 16è		40.000	← pàg. 5, p. 16è			120.000
HP per IS				17.000		15.000	← pàg. 4, p. 8è			17.000		17.000	66.000
Desp. financ. a l/t			2.500			2.500			2.500			2.500	10.000
Compra immob.			30.000	30.000	30.000								90.000
Compres	0	83.250	83.250	83.250	83.250	83.250	83.250	83.250	83.250	83.250	83.250	83.250	915.750
Personal	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	30.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	30.000	210.000
Lloguers	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	24.000
Subministraments	8.000		8.000			8.000		8.000			8.000		48.000
Desp. comercials	6.000			6.000					6.000			6.000	24.000
Desp. transport			13.500			13.500			13.500			13.500	54.000
Desp. diverses	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	36.000
Total pagaments	94.000	193.250	220.650	156.250	141.250	211.850	111.250	103.250	195.050	120.250	111.250	178.250	1.836.550
Pàg. 2													
Saldo inicial	91.000	53.000	30.750	-41.900	-28.150	-19.400	-81.250	-22.500	24.250	-20.800	-31.050	-12.300	91.000
Cobr. – pagam.	-38.000	-22.250	-72.650	13.750	8.750	-61.850	58.750	46.750	-45.050	-10.250	18.750	-28.250	-131.550
Saldo final	53.000	30.750	-41.900	-28.150	-19.400	-81.250	-22.500	24.250	-20.800	-31.050	-12.300	-40.550	-40.550

Previsió mensual de tresoreria al llarg de l'any pròxim (amb descompte comercial)												
Concepte	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre
Saldo inicial	91.000	53.000	30.750	30.492	30.742	30.067	30.267	29.558	30.233	29.733	29.942	30.300
Diferència mes	-38.000	-22.250	-72.650	-59.250	-51.250	-112.850	-55.250	-8.250	-54.050	-64.250	-46.250	-75.250
Tres. esperada	53.000	30.750	-41.900	-28.758	-20.508	-82.783	-24.983	21.308	-23.817	-34.517	-16.308	-44.950
Descompte com.	0	0	73.000	60.000	51.000	114.000	55.000	9.000	54.000	65.000	47.000	76.000
Despeses desc.	0	0	608	500	425	950	458	75	450	542	392	633
Tres. final	53.000	30.750	30.492	30.742	30.067	30.267	29.558	30.233	29.733	29.942	30.300	30.417
Diferència esp.				13.750	8.750	-61.850	58.750	46.750	-45.050	-10.250	18.750	-28.250
Menors cobr.				73.000	60.000	51.000	114.000	55.000	9.000	54.000	65.000	47.000
Diferència real				-59.250	-51.250	-112.850	-55.250	-8.250	-54.050	-64.250	-46.250	-75.250
Saldo mensual del compte de clients (amb descompte comercial)												
Clients (inicials)	140.000	294.000	318.000	320.000	300.000	300.000	360.000	280.000	220.000	240.000	280.000	300.000
Vendes del mes	210.000	150.000	150.000	150.000	150.000	210.000	90.000	90.000	150.000	150.000	150.000	300.000
Cobraments mes	56.000	126.000	148.000	170.000	150.000	150.000	170.000	150.000	130.000	110.000	130.000	150.000
Clients (esperats)	294.000	318.000	320.000	300.000	300.000	360.000	280.000	220.000	240.000	280.000	300.000	450.000
Descomptats	0	0	73.000	60.000	51.000	114.000	55.000	9.000	54.000	65.000	47.000	76.000
Clients (reals)	294.000	318.000	247.000	240.000	249.000	246.000	225.000	211.000	186.000	215.000	253.000	374.000

Apartat 3r

Balanç previsional el 31/12 de l'any pròxim			
(Suposant el descompte comercial)			
ACTIU		PASSIU + NET PATRIMONIAL	
Tresoreria	30.417	Proveïdors	83.250
Clients	374.000	Deutes per efectes com. descomp.	76.000
Efectes comercials descomptats	76.000	HP creditora per IS	50.908
Estoc de producte acabat	240.000	Préstec a llarg termini	100.000
Immobilitzat net	266.000	Capital social	200.000
Immob. brut	426.000	Reserves	287.000
Amort. acum.	160.000	Resultat positiu (benefici)	189.258
TOTAL	986.417	TOTAL	986.417

Quadres explicatius d'alguns saldos finals al balanç.

Immobilitzat material brut el 31/12 any ant.	400.000	Compres	999.000
Inversió l'any pròxim pàg. 3, ap. 3 →	90.000	Pagaments	915.750
Desinversió bruta any pròxim pàg. 3, ap. 3 →	64.000	Saldo de proveïdors	83.250
Immobil. material brut el 31/12 pròxim	426.000		
Amortització acumulada el 31/12 any ant.	145.000		
Dot. amort. el 31/12 pàg. 2 →	39.000		
Amort. acum. desinversió pàg. 3, ap. 3 →	24.000		
Amortització acumulada el 31/12 pròxim	160.000		
Impost de societats	101.908		
Pagaments a compte	51.000		
Abril	17.000		
Octubre	17.000		
Desembre	17.000		
HP creditora per IS	50.908		
		Compte d'exploració	
		BAlI	311.000
		Despeses financeres	19.833
		Préstecs	14.800
		Descompte	5.033
		BAl	291.167
		IS	101.908
		Resultat net	189.258

UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

**FACULTAT D'ECONOMIA
DEPARTAMENT DE FINANCES EMPRESARIALS**

GRAU EN FINANCES I COMPTABILITAT (GFIC)

**(35946) PLANIFICACIÓ I GESTIÓ FINANCERA
DE L'EMPRESA**

Pràctiques. Enunciat i solució de l'exercici 7è

Grup: GS

Professor: Vicent A. Sanchis i Berenguer

CURS ACADÈMIC 2017-2018

EXERCICI 7è

L'empresa **Línia Informàtica, SA**, dedicada a la comercialització d'equips, recanvis i programes informàtics, vol fer una previsió de tresoreria per al pròxim exercici, per a la qual cosa disposa de la informació *previsional* següent, en euros, al tancament de l'any base, després de l'aplicació de resultats.

	DEURE	HAYER
ACTIU		
ACTIU CORRENT	593.690	
TRESORERIA	35.050	
CLIENTS	153.180	
EFFECTES COMERCIALS	20.000	
ALTRES COMPTES A COBRAR	46.560	
EFFECTES COMERCIALS DESCOMPTATS	125.400	
EXISTÈNCIES	213.500	
ACTIU NO CORRENT	149.250	
IMMOBILITZAT MATERIAL NET	149.250	
Immobilitzat brut	194.750	
Amortització acumulada	-45.500	
PASSIU I PATRIMONI NET		
PASSIU CORRENT		471.498,27
PROVEÏDORS		214.800
CREDITORS PER ARRENDAMENT FINANCER A C/T		8.938,27
HISENDA PÚBLICA CREDITORA PER L'IVA		18.700
HISENDA PÚBLICA CREDITORA PER L'IS		8.400
PRÉSTECS A CURT TERMINI		40.000
DEUTES PER EFFECTES COMERCIALS DESCOMPTATS		125.400
ALTRES COMPTES A PAGAR		55.260
PASSIU NO CORRENT		63.737
PASSIUS PER DIFERÈNCIES TEMPORÀNIES IMPOSABLES		1.521,02
CREDITORS PER ARRENDAMENT FINANCER A L/T		12.215,98
PRÉSTECS A LLARG TERMINI		50.000
PATRIMONI NET		207.704,73
CAPITAL		100.000
RESERVES		107.704,73
TOTALS	742.940	742.940

HIPÒTESIS SOBRE EL BALANC

1. La previsió de cobrament del saldo del compte de clients és el següent:

gener	102.700 euros
febrer	21.800 euros
març	19.680 euros
abril	9.000 euros
TOTAL	153.180 euros

2. Els efectes comercials a cobrar vencen a raó de 5.000 euros mensuals els mesos de gener a abril del pròxim any.

3. El calendari de cobraments d'ALTRES COMPTES A COBRAR és el següent:

Gener	7.700 euros
Febrer	9.300 euros
Març	3.500 euros
Abril	9.000 euros
Maig	8.700 euros
Juny	8.360 euros
TOTAL	46.560 euros

4. Pel que fa als efectes comercials descomptats, el 70% vencen al gener, el 30% al febrer i corresponen a la utilització de una línia de descompte comercial amb el BBVA, amb un límit de 150.000 euros i un cost nominal del 8% anual.

5. L'empresa va adquirir mitjançant lísing una màquina reproductora de DVD, per un import de 30.000 euros que es paguen mitjançant quotes d'arrendament financer. I al tancament de l'any queden pendents vuit quotes de 2.591,72 euros i una quota pel valor residual del mateix import. El quadre següent mostra la previsió de pagaments per al pròxim any:

DATA	QUOTA BRUTA	IVA	QUOTA NETA	AMORTITZACIÓ	INTERESSOS	PENDENT
30-03	3.006,40	414,68	2.591,72	2.168,64	423,08	18.985,55
30-06	3.006,40	414,68	2.591,72	2.212,01	379,71	16.773,54
30-09	3.006,40	414,68	2.591,72	2.256,25	335,47	14.517,29
30-12	3.006,40	414,68	2.591,72	2.301,37	290,35	12.215,92

El percentatge d'amortització aplicat és el 15%, màxim que permeten les taules d'amortització oficials.

6. El nivell d'existències desitjables es fixa en 250.000 euros per al pròxim any, i l'ajust s'efectua en les compres de gener i febrer, per meitats.

7. Les inversions previstes per al pròxim any consisteixen en la substitució de l'antic equip d'aire condicionat, en botigues i magatzems, per un equip nou, el cost del qual es xifra en 65.000 euros. El venedor adquiriria l'antic equip valorat en 13.000 euros, i l'amortització acumulada del qual s'estima per al juny de l'any pròxim, data prevista de la instal·lació, en 6.000 euros. El preu de venda pactat és de 5.000 euros. L'empresa venedora finançarà el saldo net de l'operació a 30, 60 i 90 dies sense carregar interessos.

8. El saldo del compte de proveïdors que apareix al balanç ha de liquidar-se com segueix:

Gener	71.700 euros
Febrer	62.000 euros
Març	81.100 euros
TOTAL	214.800 euros

9. La liquidació del IVA s'efectua trimestralment, amb un termini d'ingrés de 20 dies després de vèncer cada trimestre natural.

10. L'impost de societats pendent de l'any anterior es liquidarà al juny. En l'exercici pressupostat s'han de considerar pagaments a compte pel 20% de la quota de l'any anterior els mesos d'abril, octubre i desembre (quota de l'any anterior: 62.000 euros). El tipus impositiu de l'impost de societats per a l'any pròxim es xifra en el 35%.

11. El préstec a curt termini que figura al balanç venç a raó de 10.000 euros trimestrals que es paguen, juntament amb els interessos, al 9% anual, els dies 30 dels mesos de març, juny, setembre i desembre. Pel que fa al préstec a llarg termini, la data de venciment es d'ací a 18 mesos i el tipus d'interès és l'EURIBOR a un any més el 3,50%. La previsió de l'EURIBOR per a l'any pròxim se situa en el 3,00%. Les dates de pagament d'interessos coincideixen amb les del préstec a curt termini.

12. El passiu que s'inclou en altres comptes a pagar es liquidarà a raó de 20.000 euros al gener, 22.000 euros al febrer i 13.260 al març.

HIPÒTESIS SOBRE EL COMPTE DE RESULTATS

1. La previsió de vendes per al pròxim exercici és la següent:

Gener	200.000	Juliol	100.000
Febrer	140.000	Agost	50.000
Març	160.000	Setembre	180.000
Abril	120.000	Octubre	140.000
Maig	140.000	Novembre	120.000
Juny	160.000	Desembre	260.000

Les vendes es cobren, normalment, el 60% al mes següent d'haver-se efectuat, i el 40% restant als dos mesos.

2. La mitjana del cost de vendes se situa en el 64% de les vendes, i les compres mensuals es fan segons les vendes previstes per tal de mantenir un estoc mitjà igual al llarg de l'any. Forma de pagament de les compres: 20% el mateix mes que s'efectuen les compres, 40% al mes d'efectuades i 40% als dos mesos.

3. Altres despeses previstes en el compte de pèrdues i guanys són les següents:

CONCEPTES	IMPORT (EUROS)
Nòmines i seguretat social	210.000
Lloguers	24.000
Subministraments	18.000
Despeses comercials	63.000
Despeses de transport	27.000
Despeses diverses	24.000
Amortitzacions d'immobilitzat material (no inclou l'amortització de l'equip en lísing)	18.000

Les nòmines i la seguretat social es paguen mensualment, 14 pagues iguals que són dobles al juny i al desembre. Les despeses diverses, a raó de 2.000 euros mensuals de mitjana.

Els lloguers es paguen abans del 15 de cada mes, per quantitats iguals. Els subministraments, cada dos mesos i comencen al gener, amb una estimació similar al llarg de l'any.

Les despeses comercials: es fan dues campanyes, l'una al maig i l'altra al desembre, amb un cost aproximat de 21.000 euros al maig i 30.000 euros al desembre, que es paguen a 30, 60 i 90 dies. La resta es paga mensualment.

Les despeses de transport es liquiden per trimestres naturals. Es paguen abans del 15 del mes següent.

TASQUES

1. Previsió del compte de pèrdues i guanys per a l'any pròxim. En principi no s'ha previst repartir dividends en l'exercici pressupostat.
2. Previsió de tresoreria. Comenteu i proposeu línies d'actuació suposant que la tresoreria necessària per al funcionament de l'empresa siga de 30.000 euros.
3. D'acord amb les propostes, tanqueu el balanç previsual el 31-12 de l'any pròxim.

OBSERVACIONS

- Com que es tracta d'un exercici acadèmic, per simplificació, sols considerarem l'IVA en les compres i vendes de mercaderies al tipus general del 16%.
- En cas d'usar el descompte comercial, considereu que els efectes tenen de mitjana un venciment mensual.
- A efectes fiscals, Línia Informàtica, SA, té la consideració d'empresa de reduïda dimensió.

Solució de l'exercici 7è

Apartat 1r

Càlcul del compte de pèrdues i guanys previsual el 31/12 (sobre fons groc, tot el que és una dada de l'enunciat)		<u>Vendes</u>	1.770.000
Càlcul de les compres de l'any per a saber el pagament corresponent			
Variació d'existències de productes acabats			
Valor d'existències finals (segons dades de l'exercici)	250.000	← pàg. 4, punt 6è	
Valor d'existències inicials (segons el balanç)	213.500	← pàg. 2	
Variació	36.500		
Compres al llarg de l'any			
Cost de vendes (64% * 1.770.000)	1.132.800		
Variació d'existències de PA	36.500		
Compres	1.169.300		
		Cost de vendes	1.132.800
		Marge brut d'exploació	637.200
Determinació de les despeses d'exploació			
Nòmines i seguretat social	210.000	} pàg. 5, punt 3è	
Arrendaments	24.000		
Subministraments	18.000		
Despeses comercials	63.000		
Despeses de transport	27.000		
Despeses diverses	24.000		
Amortitzacions de l'immobilitzat material	18.000	← pàg.4	
Amortitzacions de l'equip en arrendament financer	4.500	← 15% * 30.000	
Despeses d'exploació	388.500		
		Despeses d'exploació	388.500
		Marge net d'exploació	248.700
Càlcul dels resultats per la venda d'immobilitzat material			
Preu de venda	5.000	← pàg. 4, p. 7è	
Preu d'adquisició	13.000	← pàg. 4, punt 7è	
Amort. acumulada	6.000	← pàg. 4, punt 7è	
Valor net comptable	7.000		
Resultats extraordinaris de la venda d'immob.	-2.000		
		Resultats extraordinaris de la venda d'immobilitzat	-2.000

Benefici abans d'interessos i impostos (BAII)		246.700
Càlcul de les despeses financeres		
Préstec a curt termini		
Saldo el 31/12 del corrent	40.000	← pàg. 2
Amortització trimestral	10.000	} pàg. 2, punt 11è
Primer venciment	30/03	
Pagament d'interessos	Trimestral	
Interès nominal anual	9%	
Primer pagament	30/03	
Data	Principal	Interessos
30/03	40.000	900 ← $40.000 * 9\% / 4$
30/06	30.000	675 ← $30.000 * 9\% / 4$
30/09	20.000	450 ← $20.000 * 9\% / 4$
30/12	10.000	225 ← $10.000 * 9\% / 4$
Total interessos prést. c/t	2.250	
Préstec a llarg termini		
Saldo el 31/12 del corrent	50.000	} pàg. 2 i 4, punt 11è
Amortització	Cap	
Pagament d'interessos	Trimestral	
Interès nominal anual	6,5%	
Primer pagament	30/03	
Data	Principal	Interessos
30/03	50.000	812,5 ← $50.000 * 6,5\% / 4$
30/06	50.000	812,5
30/09	50.000	812,5
30/12	50.000	812,5
Total interessos prést. l/t	3.250	
Operació de lísing		
Data	Interessos	} pàg. 3
30/03	423,08	
30/06	379,71	
30/09	335,47	
30/12	290,35	
Total interessos lísing	1.429	
Despeses financeres		6.929
Benefici abans d'impostos (BAI)		239.771
Tipus de gravamen de l'IS	35%	← pàg. 4, punt 10è
Impost de societats		83.920
Resultat net		155.851

Apartat 2n

Previsió mensual de cobraments per vendes															
Vendes/cobr.	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	Totals	Ajornat	Total venda
Gener		120.000	80.000										200.000		200.000
Febrer			84.000	56.000									140.000		140.000
Març				96.000	64.000								160.000		160.000
Abril					72.000	48.000							120.000		120.000
Maig						84.000	56.000						140.000		140.000
Juny							96.000	64.000					160.000		160.000
Juliol								60.000	40.000				100.000		100.000
Agost									30.000	20.000			50.000		50.000
Setembre										108.000	72.000		180.000		180.000
Octubre											84.000	56.000	140.000		140.000
Novembre												72.000	72.000	48.000	120.000
Desembre													0	260.000	260.000
Cobrament mes	0	120.000	164.000	152.000	136.000	132.000	152.000	124.000	70.000	128.000	156.000	128.000	1.462.000	308.000	1.770.000
Cobrament més IVA		139.200	190.240	176.320	157.760	153.120	176.320	143.840	81.200	148.480	180.960	148.480		357.280	

Previsió mensual de compres													
	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	Totals
Cost de vendes mes	128.000	89.600	102.400	76.800	89.600	102.400	64.000	32.000	115.200	89.600	76.800	166.400	1.132.800
Augment d'existències	18.250	18.250											36.500
Compres mensuals	146.250	107.850	102.400	76.800	89.600	102.400	64.000	32.000	115.200	89.600	76.800	166.400	1.169.300

Previsió mensual de pagaments per compres															
Compres/pag.	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	Totals	Ajornat	Total de compres
Gener	29.250	58.500	58.500										146.250		146.250
Febrer		21.570	43.140	43.140									107.850		107.850
Març			20.480	40.960	40.960								102.400		102.400
Abril				15.360	30.720	30.720							76.800		76.800
Maig					17.920	35.840	35.840						89.600		89.600
Juny						20.480	40.960	40.960					102.400		102.400
Juliol							12.800	25.600	25.600				64.000		64.000
Agost								6.400	12.800	12.800			32.000		32.000
Setembre									23.040	46.080	46.080		115.200		115.200
Octubre										17.920	35.840	35.840	89.600		89.600
Novembre											15.360	30.720	46.080	30.720	76.800
Desembre												33.280	33.280	133.120	166.400
Pagaments mes	29.250	80.070	122.120	99.460	89.600	87.040	89.600	72.960	61.440	76.800	97.280	99.840	1.005.460	163.840	1.169.300
Pagament més l'IVA	33.930	92.881	141.659	115.374	103.936	100.966	103.936	84.634	71.270	89.088	112.845	115.814		190.054	

Previsió trimestral de pagaments per l'IVA					
Concepte/trimestre	1r trim.	2n trim.	3r trim.	4t trim.	Total
Per vendes	80.000	67.200	52.800	83.200	283.200
Total IVA transferit	80.000	67.200	52.800	83.200	283.200
Per compres	57.040	43.008	33.792	53.248	187.088
IVA lísing	414,68	414,68	414,68	414,68	1.659
Total IVA suportat	57.455	43.423	34.207	53.663	188.747
Diferència	22.545	23.777	18.593	29.537	94.453

Saldo mensual del compte de clients (sense descompte comercial)													
Concepte	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	
Clients (inicials)	153.180	282.480	283.880	259.560	213.440	218.080	250.560	190.240	104.400	232.000	245.920	204.160	
Vendes mes	232.000	162.400	185.600	139.200	162.400	185.600	116.000	58.000	208.800	162.400	139.200	301.600	
Cobram. mes	102.700	161.000	209.920	185.320	157.760	153.120	176.320	143.840	81.200	148.480	180.960	148.480	

Clients (esper.)	282.480	283.880	259.560	213.440	218.080	250.560	190.240	104.400	232.000	245.920	204.160	357.280	
Previsió mensual de tresoreria al llarg de l'any pròxim													
Concepte	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	Totals
Cobraments													
Vendes	0	139.200	190.240	176.320	157.760	153.120	176.320	143.840	81.200	148.480	180.960	148.480	1.695.920
Clients	102.700	21.800	19.680	9.000									153.180
Efectes a cobrar	5.000	5.000	5.000	5.000									20.000
Altres comptes	7.700	9.300	3.500	9.000	8.700	8.360							46.560
Total cobraments	115.400	175.300	218.420	199.320	166.460	161.480	176.320	143.840	81.200	148.480	180.960	148.480	1.915.660
Pagaments													
Proveïdors	71.700	62.000	81.100										214.800
Cred. lísing a c/t			2.591,72			2.591,72			2.591,72			2.591,72	10.367
IVA del lísing			414,68			414,68			414,68			414,68	1.659
Altres comptes	20.000	22.000	13.260										55.260
Desp. financ. a c/t			900			675			450			225	2.250
Amort. a c/t			10.000			10.000			10.000			10.000	40.000
HP per l'IVA	18.700			22.545			23.777			18.593			83.616
HP per l'IS				12.400		8.400				12.400		12.400	45.600
Desp. financ. a l/t			813			813			813			813	3.250
Compra immob.							20.000	20.000	20.000				60.000
Compres	33.930	92.881	141.659	115.374	103.936	100.966	103.936	84.634	71.270	89.088	112.845	115.814	1.166.334
Personal	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	30.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	30.000	210.000
Lloguers	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	24.000
Subministraments	3.000		3.000		3.000		3.000		3.000		3.000		18.000
Despeses comercials	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	12.000
Despeses campanya						7.000	7.000	7.000					21.000
Despeses transp.				6.750			6.750			6.750			20.250
Despeses diverses	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	24.000
Total pagaments	167.330	196.881	273.738	177.069	126.936	165.860	184.463	131.634	128.539	146.831	135.845	177.258	2.012.385
Saldo inicial	35.050	-16.880	-38.461	-93.779	-71.528	-32.004	-36.385	-44.528	-32.321	-79.661	-78.012	-32.897	35.050
Cobram. – Pagam.	-51.930	-21.581	-55.318	22.251	39.524	-4.380	-8.143	12.206	-47.339	1.649	45.115	-28.778	-96.725
Saldo final	-16.880	-38.461	-93.779	-71.528	-32.004	-36.385	-44.528	-32.321	-79.661	-78.012	-32.897	-61.675	-61.675

Previsió mensual de tresoreria al llarg de l'any pròxim (amb descompte comercial)												
Concepte	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre
Saldo inicial	35.050	29.807	29.765	29.614	30.172	30.262	30.415	29.752	30.512	30.406	30.295	29.950
Diferència mes	-51.930	-68.581	-124.318	-102.749	-64.476	-69.380	-78.143	-65.794	-114.339	-113.351	-68.885	-97.778
Tres. esperada	-16.880	-38.775	-94.553	-73.135	-34.304	-39.118	-47.728	-36.041	-83.827	-82.945	-38.590	-67.828
Descompte com.	47.000	69.000	125.000	104.000	65.000	70.000	78.000	67.000	115.000	114.000	69.000	98.000
Despeses de desc.	313	460	833	693	433	467	520	447	767	760	460	653
Tres. final	29.807	29.765	29.614	30.172	30.262	30.415	29.752	30.512	30.406	30.295	29.950	29.518
Diferència esp.		-21.581	-55.318	22.251	39.524	-4.380	-8.143	12.206	-47.339	1.649	45.115	-28.778
Menors cobr.		47.000	69.000	125.000	104.000	65.000	70.000	78.000	67.000	115.000	114.000	69.000
Diferència real		-68.581	-124.318	-102.749	-64.476	-69.380	-78.143	-65.794	-114.339	-113.351	-68.885	-97.778
Saldo mensual del compte de clients (amb descompte comercial)												
Clients (esperats)	282.480	283.880	259.560	213.440	218.080	250.560	190.240	104.400	232.000	245.920	204.160	357.280
Descomptats	47.000	69.000	125.000	104.000	65.000	70.000	78.000	67.000	115.000	114.000	69.000	98.000
Clients (reals)	235.480	214.880	134.560	109.440	153.080	180.560	112.240	37.400	117.000	131.920	135.160	259.280

Apartat 3r

Balanç previsional el 31/12			
(Suposant el descompte comercial)			
ACTIU		PASSIU I PATRIMONI NET	
Tresoreria	29.518	Proveïdors	190.054
Clients	259.280	Creditors per arrend. financer a c/t	9.625
Efectes comercials descomptats	98.000	HP creditora per l'IVA	29.537
Estoc de producte acabat	250.000	HP creditora per l'IS	42.784
Immobilitzat net	184.750	Deutes per efectes comercials descomptats	98.000
Immobilitzat brut	246.750	Altres comptes a pagar	36.750
Amortització acumulada	62.000	Préstec a curt termini	50.000
		Passius per diferències temporànies imposables	3.075
		Creditors per arrend. financer a l/t	2.592
		Capital social	100.000
		Reserves	107.705
		Resultat positiu (benefici)	151.426
TOTAL	821.548	TOTAL	821.548

Quadres explicatius d'alguns saldos finals al balanç.

Immobilitzat material brut el 31/12	p. 2 enunc.	→	194.750
Inversió en l'any	p. 4 enunc.	→	65.000
Desinversió bruta	p. 4 enunc.	→	13.000
Immobilitzat material brut el 31/12 pròxim			246.750
Amortització acumulada el 31/12	p. 2 enunc.	→	45.500
Dot. amort. el 31/12 pròxim			22.500
Amort. acum. desinversió	p. 4 enunc.	→	6.000
Amortització acumulada el 31/12 pròxim			62.000

Impost de societats	79.984
Pagaments a compte	37.200
Abril	12.400
Octubre	12.400
Desembre	12.400
<u>HP creditora per l'IS</u>	<u>42.784</u>

IS (comptable)	81.538
IS (fiscal)	79.984
IS diferit en l'any	1.554
IS diferit anterior (p. 2)	→ 1.521
<u>IS diferit</u>	<u>3.075</u>

Compres	1.356.388
Pagaments	1.166.334
<u>Saldo de proveïdors (amb l'IVA)</u>	<u>190.054</u>

Compte d'explotació (comptable)	
BAlI	246.700
Despeses financeres	13.736
Préstecs	5.500
Lísing	1.429
Descompte	6.807
BAI	232.964
IS	81.538
Resultat net	151.426

Compte d'explotació (fiscal)	
BAlI	246.700
Amortització comptable	4.500
Amortització del lísing	8.938,27
BAlI (fiscal)	242.262
Despeses financeres	13.736
BAI (fiscal)	228.526
IS	79.984
Resultat net (fiscal)	148.542

UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

**FACULTAT D'ECONOMIA
DEPARTAMENT DE FINANCES EMPRESARIALS**

GRAU EN FINANCES I COMPTABILITAT (GFIC)

**(35946) PLANIFICACIÓ I GESTIÓ FINANCERA
DE L'EMPRESA**

Pràctiques. Enunciat i solució de l'exercici 8è

Grup: GS

Professor: Vicent A. Sanchis i Berenguer

CURS ACADÈMIC 2017-2018

EXERCICI 8è

L'empresa @ SA, dedicada a la distribució de material informàtic, va fer a final de l'any passat una previsió de tresoreria, un compte de resultats i un balanç previsional per a l'any actual.

A final de juny d'aquest any presentava la previsió de tresoreria següent per al **segon semestre** de l'any, i també el compte de resultats i el balanç del **primer semestre**:

Previsió mensual de tresoreria durant el segon semestre de l'any

Concepte	Juliol	Agost	Set.	Octubre	Nov.	Des.	Totals
Cobraments							
Vendes	142.000	120.000	85.000	132.000	158.000	135.000	772.000
IVA transferit	22.720	19.200	13.600	21.120	25.280	21.600	123.520
Total de cobraments	164.720	139.200	98.600	153.120	183.280	156.600	895.520
Pagaments							
Amort. del préstec	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	6.000
Interessos del préstec	90	85	80	75	70	65	465
Compres	88.400	81.900	65.000	76.700	92.950	93.600	498.550
IVA suportat	14.144	13.104	10.400	12.272	14.872	14.976	79.768
HP per l'IVA	22.400			19.320			41.720
HP per l'IS				12.000		12.000	24.000
Compra d'immob.			25.000	25.000	25.000		75.000
Personal	14.000	7.000	7.000	7.000	7.000	14.000	56.000
Subministraments	2.000		2.000		2.000		6.000
Despeses comercials	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	15.000
Despeses de transport	5.000			5.000			10.000
Despeses diverses	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	9.000
Total de pagaments	151.034	107.089	114.480	162.367	146.892	139.641	821.503

<u>PÈRDUES i GUANYS (30/06)</u>	
BAIL	197.200
DESPESES FINANCERES	7.740
BAI	189.460
IS	66.311
RN	123.149

BALANÇ EL 30/06

ACTIU		PASSIU + NET PATRIMONIAL	
Tresoreria	25.100	Proveïdors	190.008
Clients	234.320	HP creditora per l'IVA	22.400
Existències	150.000	HP creditora per l'IS	66.311
HP deutora per pagaments a compte	12.000	Préstec	18.000
Immobilitzat net	146.250	Capital social	125.000
Immobilitzat brut	225.000	Reserves	22.802
Amortització acumulada	-78.750	Resultat positiu	123.149
TOTAL	567.670	TOTAL	567.670

Per a elaborar la previsió de tresoreria del segon semestre, així com el balanç i el compte de pèrdues i guanys del primer semestre, va disposar de la informació següent sobre vendes i compres:

VENDES (SENSE L'IVA)				COMPRES (65% vendes) (SENSE L'IVA)			
Gener	180.000	Juliol	100.000	Gener	117.000	Juliol	65.000
Febrer	150.000	Agost	75.000	Febrer	97.500	Agost	48.750
Març	140.000	Setembre	170.000	Març	91.000	Setembre	110.500
Abril	120.000	Octubre	150.000	Abril	78.000	Octubre	97.500
Maig	130.000	Novembre	125.000	Maig	84.500	Novembre	81.250
Juny	150.000	Desembre	250.000	Juny	97.500	Desembre	162.500

A més a més, l'empresa @ va disposar de la informació següent:

✓ **Per a la previsió de tresoreria**

- La política de cobraments a clients es basa en el 60% de les vendes a 30 dies i el 40% a 60 dies.
- Els pagaments per compres es fan de la manera següent: el 40% a 30 dies, el 40% a 60 dies i el 20% restant a 90 dies.
- El cost de vendes representa el 65% de les vendes.
- La tresoreria mínima està establida en 25.000 euros.
- L'IVA de les vendes i les compres és el 16% i es liquida trimestralment dins dels 20 dies següents al trimestre natural.

✓ **Per al balanç i el compte de pèrdues i guanys:**

- El nivell d'existències s'ha fixat en 150.000 euros, invariable al llarg de l'exercici, i coincideix amb les existències finals.
- L'immobilitzat material s'amortitza a raó d'un 10% anual.
- Hi ha la previsió de fer una nova inversió en immobilitzat, reflectida en el pressupost de tresoreria, per un import de 75.000 euros que es pagaran en tres mesos seguits. El primer pagament es farà al setembre. No obstant això, per motius d'instal·lació, el nou equip entrarà

en funcionament a principi d'octubre, en què començarà l'amortització comptable de l'equip.

- L'empresa fa tres pagaments a compte de l'impost de societats (el tipus impositiu és el 35%) per un import de 12.000 euros cadascun, els mesos d'abril, octubre i desembre.
- El préstec que apareix al balanç té unes quotes d'amortització de capital mensuals de 1.000 euros, que inclou el pressupost de tresoreria, i suporta un interès anual del 6%.
- Les despeses, excepte les despeses per compres de productes, es paguen quan es meriten.

Lamentablement, l'empresa s'enfronta actualment a dos problemes:

1. El dia 1 de juliol, un client que representava el 20% de les vendes, va comunicar que havia fet una reestructuració dels proveïdors i suspenia des d'aquell moment les comandes que tenia contractades amb @.
2. Els proveïdors li exigeixen des de principi de juliol, i sols per a les compres fetes des d'aquesta data, que el termini de pagament es reduïska i que passe a ser el 40% de les compres a 30 dies i el 60% a 60 dies.

A conseqüència d'ambdues contingències, hi ha desviacions importants en les previsions fetes per @, per la qual cosa es veu obligada a descomptar pagarés a un tipus d'interès del 6% anual per tal de poder corregir els desfasaments. Supposeu que els efectes per descomptar vencen al mes i que el límit en la línia de descompte és suficient per a descomptar la quantitat d'efectes necessària.

A més a més, a fi de poder recuperar les vendes, contracta, per al segon semestre de l'any, una campanya de publicitat, amb un cost de 6.000 euros mensuals, que començarà a pagar el mes de juliol.

Tasques

- a) Elaboreu la nova previsió de tresoreria per al segon semestre corregint el dèficit de tresoreria amb el descompte comercial.
- b) Elaboreu el compte de pèrdues i guanys previsional del 31 de desembre.
- c) Elaboreu el balanç previsional del 31 de desembre.

Apartat a)

PREVISIÓ DE VENDES, COBRAMENTS, COMPRES I PAGAMENTS PER COMPRES INICIALS (sobre fons groc, tot el que és una dada de l'enunciat)															
VENDES															
	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre			
Vendes	180.000	150.000	140.000	120.000	130.000	150.000	100.000	75.000	170.000	150.000	125.000	250.000	870.000		
IVA per vendes	28.800	24.000	22.400	19.200	20.800	24.000	16.000	12.000	27.200	24.000	20.000	40.000			
IVA TRIMESTRAL TRANSFERIT			75.200			64.000			55.200			84.000			
COBRAMENTS PER VENDES															
60% a 30 dies		108.000	90.000	84.000	72.000	78.000	90.000	60.000	45.000	102.000	90.000	75.000	150.000		
40% a 60 dies			72.000	60.000	56.000	48.000	52.000	60.000	40.000	30.000	68.000	60.000	50.000	100.000	
Total de cobraments mes (clients)		108.000	162.000	144.000	128.000	126.000	142.000	120.000	85.000	132.000	158.000	135.000	200.000	100.000	
Cobraments de vendes amb l'IVA		125.280	187.920	167.040	148.480	146.160	164.720	139.200	98.600	153.120	183.280	156.600			
COMPRES															
	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre			
Compres (65% vendes)	117.000	97.500	91.000	78.000	84.500	97.500	65.000	48.750	110.500	97.500	81.250	162.500	565.500		
IVA per compres	18.720	15.600	14.560	12.480	13.520	15.600	10.400	7.800	17.680	15.600	13.000	26.000			
IVA TRIMESTRAL SUPORTAT			48.880			41.600			35.880			54.600			
PAGAMENTS PER COMPRES															
40% a 30 dies		46.800	39.000	36.400	31.200	33.800	39.000	26.000	19.500	44.200	39.000	32.500	65.000		
40% a 60 dies			46.800	39.000	36.400	31.200	33.800	39.000	26.000	19.500	44.200	39.000	32.500	65.000	
20% a 90 dies				23.400	19.500	18.200	15.600	16.900	19.500	13.000	9.750	22.100	19.500	16.250	32.500
Total pagaments mes (proveïdors)		46.800	85.800	98.800	87.100	83.200	88.400	81.900	65.000	76.700	92.950	93.600	117.000	81.250	32.500
Pagaments de compres amb l'IVA		54.288	99.528	114.608	101.036	96.512	102.544	95.004	75.400	88.972	107.822	108.576			

QUADRE D'AMORTITZACIÓ DEL PRÉSTEC QUE FIGURA AL BALANÇ (sobre fons groc, tot el que és una dada de l'enunciat)

Int. mensual: **0,005**

Mes	Capital pendent principi període	Interessos	Amortització	Quota	Capital pendent al final del període
Juliol	18.000	90	1.000	1.090	17.000
Agost	17.000	85	1.000	1.085	16.000
Setembre	16.000	80	1.000	1.080	15.000
Octubre	15.000	75	1.000	1.075	14.000
Novembre	14.000	70	1.000	1.070	13.000
Desembre	13.000	65	1.000	1.065	12.000
		465			

PREVISIÓ MENSUAL DE TRESORERIA EL SEGON SEMESTRE (ABANS DE LES MODIFICACIONS)
(Sobre fons groc, tot el que és una dada de l'enunciat)

Concepte	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	Totals	Ajornat
Cobraments								
Vendes (IVA inclòs)	164.720	139.200	98.600	153.120	183.280	156.600	895.520	348.000
Total dels cobraments	164.720	139.200	98.600	153.120	183.280	156.600	895.520	348.000

Concepte	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	Totals	Ajornat
Pagaments								
Amortització del préstec	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	6.000	
Interessos del préstec	90	85	80	75	70	65	465	
Compres (IVA inclòs)	102.544	95.004	75.400	88.972	107.822	108.576	578.318	267.670
HP per l'IVA	22.400			19.320			41.720	29.400
HP per l'IS				12.000		12.000	24.000	
Compra d'immobilitzat			25.000	25.000	25.000		75.000	
Personal	14.000	7.000	7.000	7.000	7.000	14.000	56.000	
Subministraments	2.000		2.000		2.000		6.000	
Despeses comercials	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	15.000	
Despeses de transport	5.000			5.000			10.000	
Despeses diverses	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	9.000	
Total dels pagaments	151.034	107.089	114.480	162.367	146.892	139.641	821.503	

Saldo inicial	25.100	38.786	70.897	55.017	45.770	82.158	
Diferència en el mes	13.686	32.111	-15.880	-9.247	36.388	16.959	
Saldo final	38.786	70.897	55.017	45.770	82.158	99.117	

1. AL JULIOL FALLA UN CLIENT QUE REPRESENTA EL 20% DE LES VENDES
2. ELS PROVEÏDORS ENS REDUEIXEN EL TERMINI DE PAGAMENT, QUE PASSA A SER: EL 40% A 30 DIES I EL 60% A 60 DIES

NOVA PREVISIÓ DE VENDES, COBRAMENTS, COMPRES I PAGAMENTS (sobre fons blau, tot el que canvia directament)

	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	
Vendes	180.000	150.000	140.000	120.000	130.000	150.000	80.000	60.000	136.000	120.000	100.000	200.000	696.000
IVA per vendes	28.800	24.000	22.400	19.200	20.800	24.000	12.800	9.600	21.760	19.200	16.000	32.000	
IVA TRIM. TRANSFERIT			75.200			64.000			44.160			67.200	
60% a 30 dies		108.000	90.000	84.000	72.000	78.000	90.000	48.000	36.000	81.600	72.000	60.000	120.000
40% a 60 dies			72.000	60.000	56.000	48.000	52.000	60.000	32.000	24.000	54.400	48.000	40.000
Total cobr. mes (clients)		108.000	162.000	144.000	128.000	126.000	142.000	108.000	68.000	105.600	126.400	108.000	160.000
Cobr. vendes amb l'IVA		125.280	187.920	167.040	148.480	146.160	164.720	125.280	78.880	122.496	146.624	125.280	80.000
Compres (65% vendes)	117.000	97.500	91.000	78.000	84.500	97.500	52.000	39.000	88.400	78.000	65.000	130.000	452.400
IVA per compres	18.720	15.600	14.560	12.480	13.520	15.600	8.320	6.240	14.144	12.480	10.400	20.800	
IVA TRIM. SUPORTAT			48.880			41.600			28.704			43.680	
40% a 30 dies		46.800	39.000	36.400	31.200	33.800	39.000	20.800	15.600	35.360	31.200	26.000	52.000
40% a 60 dies			46.800	39.000	36.400	31.200	33.800	39.000	31.200	23.400	53.040	46.800	39.000
20% a 90 dies				23.400	19.500	18.200	15.600	16.900	19.500				78.000
Total pagam. mes (prov.)		46.800	85.800	98.800	87.100	83.200	88.400	76.700	66.300	58.760	84.240	72.800	91.000
Pag. compres amb l'IVA		54.288	99.528	114.608	101.036	96.512	102.544	88.972	76.908	68.162	97.718	84.448	78.000

PREVISIÓ MENSUAL DE TRESORERIA PER AL SEGON SEMESTRE DE L'ANY AMB LES MODIFICACIONS
(Sobre fons blau, les dades que canvien per les modificacions)

Concepte	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	Totals	Ajornat
Cobraments								
Vendes (s'hi inclou l'IVA)	164.720	125.280	78.880	122.496	146.624	125.280	763.280	278.400
Total dels cobraments	164.720	125.280	78.880	122.496	146.624	125.280	763.280	278.400

Pagaments								
Amortització del préstec	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	6.000	
Interessos del préstec	90	85	80	75	70	65	465	
Compres (s'hi inclou l'IVA)	102.544	88.972	76.908	68.162	97.718	84.448	518.752	196.040
HP per l'IVA	22.400			15.456			37.856	23.520
HP per l'IS				12.000		12.000	24.000	
Compra d'immobilitzat			25.000	25.000	25.000		75.000	
Personal	14.000	7.000	7.000	7.000	7.000	14.000	56.000	
Subministraments	2.000		2.000		2.000		6.000	
Despeses comercials	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	15.000	
Despeses de transport	5.000			5.000			10.000	
Despeses de publicitat	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	36.000	
Altres despeses	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	9.000	
Total de pagaments	157.034	107.057	121.988	143.693	142.788	121.513	794.073	

Saldo inicial	25.100	32.786	51.009	7.901	-13.296	-9.460		
Diferència en el mes	7.686	18.223	-43.108	-21.197	3.836	3.767		
Saldo final	32.786	51.009	7.901	-13.296	-9.460	-5.693		

SALDO MENSUAL DE CLIENTS (sense descompte)

CONCEPTE	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre
Clients inicials	0	208.800	257.520	232.000	204.160	206.480	234.320	162.400	106.720	185.600	202.304	171.680
Vendes mensuals (amb l'IVA)	208.800	174.000	162.400	139.200	150.800	174.000	92.800	69.600	157.760	139.200	116.000	232.000
Cobraments mensuals (amb l'IVA)		125.280	187.920	167.040	148.480	146.160	164.720	125.280	78.880	122.496	146.624	125.280
Clients esperats	208.800	257.520	232.000	204.160	206.480	234.320	162.400	106.720	185.600	202.304	171.680	278.400

DESCOMPTA D'EFECTES COMERCIALS

CONCEPTE	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre
Tresoreria inicial	25.100	32.786	51.009	25.015	25.423	25.084
Diferència entre cobr. i pagaments reals	7.686	18.223	-43.108	-38.397	-35.164	-31.233
Tresoreria esperada	32.786	51.009	7.901	-13.382	-9.741	-6.149
Efectes descomptats	0	0	17.200	39.000	35.000	31.500
Interessos del descompte	0	0	86	195	175	158
Tresoreria final (mínima 25.000)	32.786	51.009	25.015	25.423	25.084	25.194
Diferència esperada				-21.197	3.836	3.767
Menys cobraments pel descompte				17.200	39.000	35.000
Diferència real				-38.397	-35.164	-31.233

614

Clients esperats
Descomptats
Clients reals

278.400
31.500
246.900

Apartat b)

PÈRDUES i GUANYS el 30/06

BAIL	197.200
DESPESES FINANCERES	7.740
BAI	189.460
IS	66.311
RN	123.149

PÈRDUES i GUANYS previsual el 31/12

BAIL	295.675
DESPESES FINANCERES	8.819
BAI	286.856
IS	100.400
RN	186.457

Apartat c)

BALANÇ EL 30/06

ACTIU		PASSIU + NET PATRIMONIAL	
Tresoreria	25.100	Proveïdors	190.008
Clients	234.320	HP creditora per l'IVA	22.400
Existències	150.000	HP creditora per l'IS	66.311
HP deutora per pagam. a compte	12.000	Préstec	18.000
Immobilitzat net	146.250	Capital social	125.000
Immobilitzat brut	225.000	Reserves	22.802
Amortització acumulada	-78.750	Resultat positiu	123.149
TOTAL	567.670	TOTAL	567.670

BALANÇ PREVISIONAL el 31/12

ACTIU		PASSIU + NET PATRIMONIAL	
Tresoreria	25.194	Proveïdors	196.040
Clients	246.900	Deutes ECD	31.500
Clients ECD	31.500	HP creditora per l'IVA	23.520
Existències	150.000	HP creditora per l'IS	64.400
Immobilitzat net	208.125	Préstec	12.000
Immobilitzat brut	300.000	Capital social	125.000
Amortització acumulada	-91.875	Reserves	22.802
		Resultat positiu	186.457
TOTAL	661.719	TOTAL	661.719