FORMACIÓ CONSULTORIA PER A COMERCIANTS MARXANDATGE DE GESTIÓ ECONÒMICA

Formador: Xavier Soldevila

1. Sessió

Marge brut i punt d'equilibri

- El marge i la rotació.
- Preu, marge i rotació.
- Descomptes sobre preu.
- Factors que condicionen els preus .
- Assortiment
- Marge mitjà ponderat
- Punt d'equilibri.
- Simulació punt d'equilibri.
- Compte d'explotació versus Pla de tresoreria.

2. Sessió

Anàlisi individualitzat

- Anàlisi del marge brut de cada empresa participant.
- Càlcul del punt d'equilibri.
- El Compte de Resultats.

1. El marge comercial i la rotació

∀ Δ el marge dels nostres productes

- Augmentant el preu
- Disminuint els costos
  - » Millorar el cost de compra
  - » Negociar amb proveïdors
- Incrementant els productes que tenen més marge

∀ Δ la rotació de compra del mateix client

- Augmentant l'assortiment de producte i millorant la imatge de l'establiment
- Ampliant els serveis
- Fidelitzant i satisfent els nostres clients

∀ Δ el número de clients

- Ofertes
- Comunicació

El Marge Brut Comercial

- El **Marge Brut Comercial** indica la quantitat monetària (en euros o en %) que aporta cada producte. Per a calcular-ho, s'ha de restar al preu de venda d'un producte el cost de la seva venda.

  – **Marge brut sobre el preu de venda nominal**:

  Marge Brut Nominal = Preu Venda Públic (PVP) – Cost Variable Unitari (Cvu)

  – **Marge brut sobre el preu de venda percentual**:

$$\textbf{Marge Brut en \%} = \frac{PVP - Cvu}{PVP} \times 100$$

- Com fixa vostè el preu dels articles que comercialitza?
  - Per exemple, quin preu estableix a un producte comprat al seu proveïdor a 100 €.

- Calcular el marge sobre cost i el marge sobre preu de venda.

Com hem de fixar el preu?

Cost = 100

Marge = 30%

$$PVP = \frac{\text{Cost Producte}}{(1 - \text{Marge brut})} = \frac{100}{0{,}70} = 142{,}86$$

El Marge Brut Comercial

- **Marge Brut sobre COST**
- Cvu = 100 Marge = 50 %
- PVP = Cvu + Marge (en%)

PVP = 100 + 50 % s/ Cvu = 150

Ingrés:	150	(100 %)
- Cost:	100	(67 %)
= Marge:	50	(33 %)

- Marge s/cost = 50%
- Marge s/venda = 33%

- **Marge Brut sobre PREU VENDA**
- Cvu = 100 Marge = 50 %
- $PVP = \frac{Cvu}{(1 - Marge\ en\ \%)}$

PVP = 100 / 0,50 = 200

Ingrés:	200	(100 %)
- Cost:	100	(50 %)
= Marge:	100	(50 %)

- Marge s/cost = 100%
- Marge s/ venda = 50%

Preu, marge i rotació

	P.V.	P.C.	MAR	MAR %	ROT	Bº
A	200	100	100	50%	4	400
B	150	100	50	33%	8	400

Com ens fixen el preu?

- El proveïdor ens marca el preu de venda ....
- La competència té el mateix producte ...
- Cal calcular el marge sobre el preu de venda perquè és el que ens ajuda cobrir les despeses fixes!

Marge al final del període

	Preu cost	Preu venda	Marge Unitari	Marge Unitari	Unitats	Total
Temporada alta	5	15	10	66,67%	10	150
Primeres rebaixes	5	10	5	50,00%	10	100
Segones rebaixes	5	5	0	0,00%	5	25
Total					25	275

	Venda Total	Cost Total	Marge Total
Temporada alta	150	50	66,67%
Primeres rebaixes	100	50	50,00%
Segones rebaixes	25	25	0,00%
Marge total	275	125	54,55%

Descomptes sobre preu

- En percentatges.
- En quantitats.

Ex: Compri tres i pagui dos

3 X 2

Factors que condiciones els preus

- El cost de la compra
- Costos fixes de l'empresa
- Legislació, normativa
- Serveis oferts a la clientela
- Característiques dels productes
  - Productes de luxe i marca
  - Productes econòmics
  - Productes de temporada
- Característiques de la clientela
- Conjuntura econòmica
- La competència
- La demanda i l'elasticitat del producte

2. Assortiment i el marge mitjà ponderat

L'assortiment de l'establiment

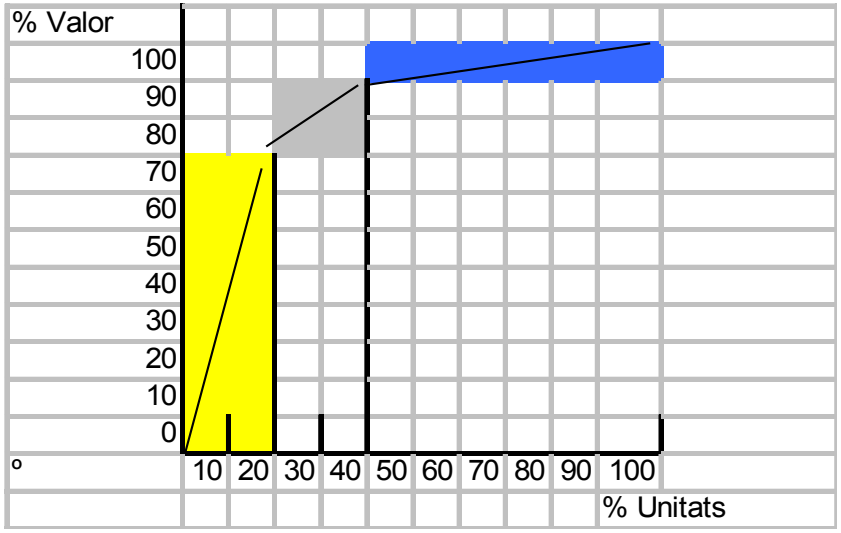
L'assortiment és l'elecció de les referències que oferirem en el nostre establiment.

- **Amplada**: Mesura el número de famílies de productes oferts en la botiga i com a conseqüència les necessitats satisfetes.
- **Profunditat**: Mesura el número de referències ofertes en el comerç per a cada família de productes.
- **Coherència**: Mesura l'homogeneïtat de l'assortiment, és a dir, la correlació entre les necessitats a satisfer i els productes seleccionats.

L'assortiment ⇒ Marge ⇒ Benefici

Article	Numero unitats	Valor
A	30	800
B	60	400
C	10	600
D	100	200

Article	Numero unitats	% unitats	% acumulat	Valor	% valor	% acumulat
A	30	15%	15%	800	40%	40%
C	10	5%	20%	600	30%	70%
B	60	30%	50%	400	20%	90%
D	100	50%	100%	200	10%	100%
Total	200	100%		2000		



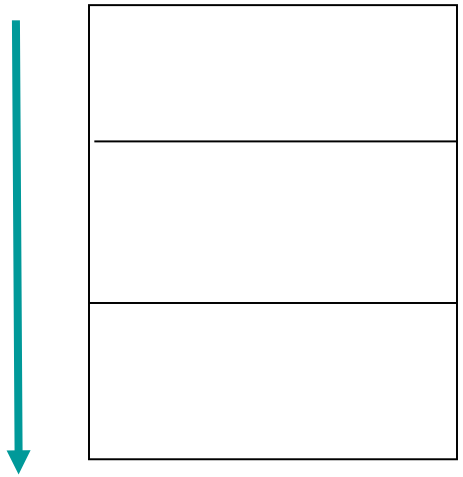
El lineal (I)

RENDIBILITAT I RENDIMENT DEL LINEAL



Presentació horitzontal

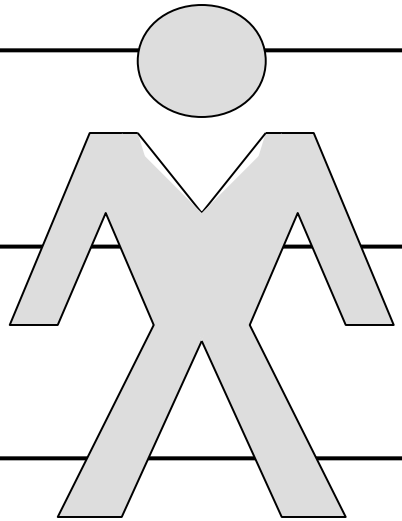
- Atraure l'atenció del client
- Oferir el producte adequat
- Informar



Presentació vertical

El lineal (II)

Cap	9%	Més de 1,70 cm.
Ulls	52%	Entre 1,60 y 1,70 cm
Mans	26%	Aproximadament 1,50 cm
Terra	13%	Arran de terra



El lineal (III)

Canvi de producte ...

	ROTACIÓ
Del nivell del terra al de les mans	+34%
Del nivell del terra al dels ulls	+78%
Del nivell de les mans al dels ulls	+63%
Del nivell de les mans als de terra	-40%
Del nivell dels ulls al terra	-32%
Del nivell dels ulls a les mans	-20%

Famílies de productes X, Y, Z amb marge bruts diferents

	58,14%		32,56%		9,30%			
	X	%	Y	%	Z	%	TOTAL	%
INGRESSOS PER VENDES	25.000	100,00%	14.000	100,00%	4.000	100,00%	43.000	100,00%
-Cost de les Vendes	17.000	68,00%	6.000	42,86%	1.000	25,00%	24.000	55,81%
= MARGE BRUT COMERCIAL	8.000	32,00%	8.000	57,14%	3.000	75,00%	19.000	44,19%

Marge mitjà ponderat

3. El punt d'equilibri

Estimació de despeses fixes

Despeses fixes	Import
Arrendaments	
Reparació i conservació	
Gestor	
Transports	
Primes d'assegurança	
Serveis bancaris i similars	
Publicitat, propaganda i relacions públiques	
Subministraments (llum, aigua, telèfon, etc.)	
Altres serveis	
Tributs	
Sous i salaris	
Seguretat Social	
Despeses financeres	
Dotacions per amortitzacions	
Dotacions a las provisions	
Total...	

Punt d'equilibri: Quant haig de vendre per cobrir totes les despeses?

Marge mitjà ponderat

$$PE = \frac{\text{Cost fix}}{\text{Marge}}$$

Simulació del punt d'equilibri

Despesa fixa mes= 3.000 €

Marge 30%

$$Pe = \frac{3.000}{0,30} = 10.000 €$$

Despesa fixa mes= 3.000 €

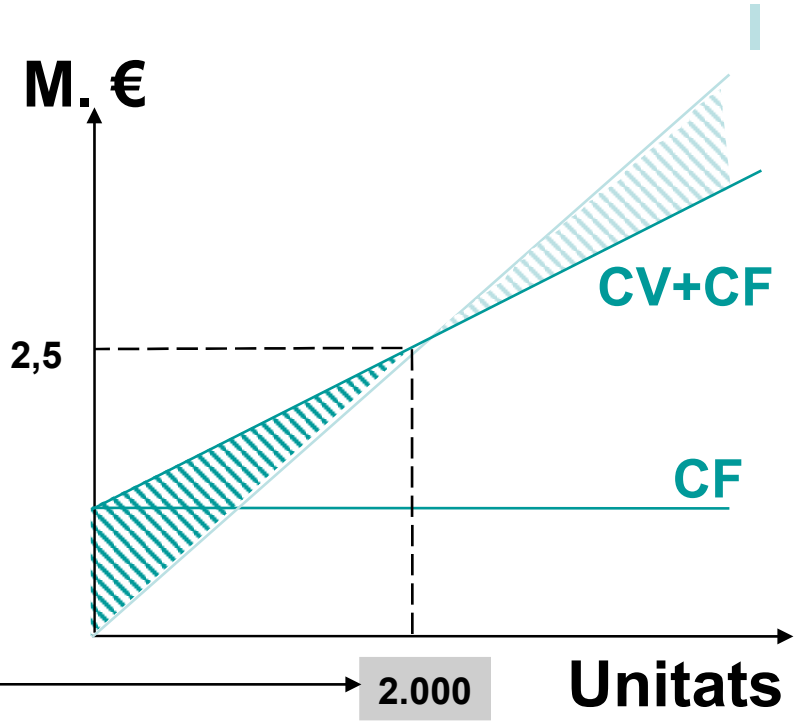
Marge 50%

$$Pe = \frac{3.000}{0,50} = 6.000 €$$

El punt mort (1)

1 Punt Mort en Unitats

$$P.M. = \frac{\text{Despeses fixes}}{\text{Preu net - CV Unitari}}$$



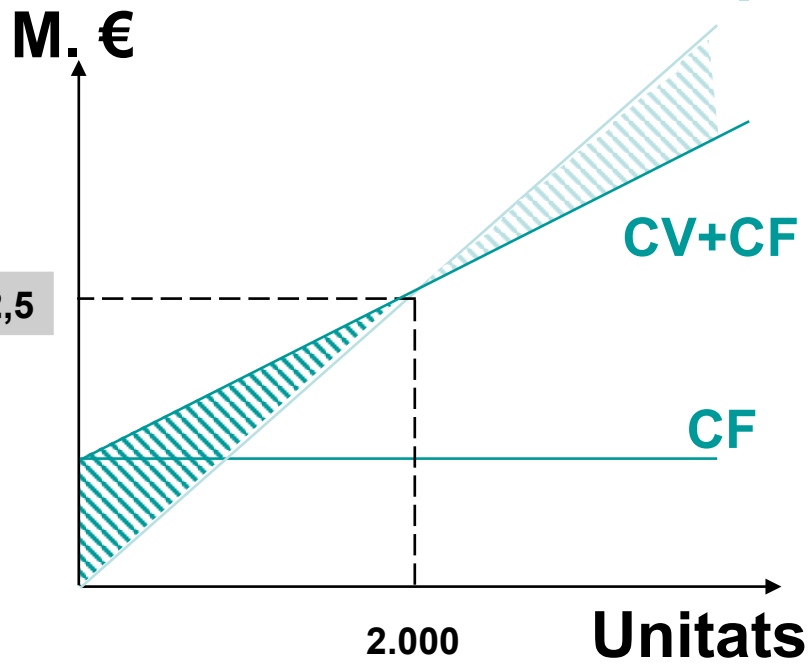
El punt mort (2)

2 Punt Mort en Facturació

$$P.M. = \frac{\text{Despeses fixes}}{\text{Marge}}$$

$$\text{Marge} = \frac{\text{Preu net - CV Unitari}}{\text{Preu net}}$$

2,5



El punt mort (3)

3 Productes amb marges diferents

$$P.M. = \frac{\text{Despeses fixes}}{\text{Marge Promig Ponderat}}$$

Pro.	Quantitat	Marge Brut Unitari	Marge brut %	Marge brut nominal
A	100	20	20,0%	2.000
B	400	10	2,5%	4.000
C	200	50	25,0%	10.000
Total				16.000

$$\text{Marge Promig Ponderat} = \frac{\text{Marge brut nominal total}}{\text{Vendes netes}}$$

4 Fórmula general

$$P.M. = \frac{\text{Despeses fixes}}{\text{Marge mitjà Ponderat}}$$

$$\text{Marge mitjà Ponderat} = 1 - \frac{\text{Costos variables totals}}{\text{Vendes netes}}$$

El punt mort (5)

Consideracions finals:

- És un "**mínim-límit**": empresa vegetativa.
- Ampliable a "**umbral mínim financer**" (UMF): pagament principal de préstecs
- Ampliable a "**umbral mínim econòmic**": UMF + benefici desitjat (dividends + taxa d'expansió)
- Permet fer una primera avaluació de viabilitat. Comparar amb capacitat de producció i capacitat de venda.
- Permet fer una anàlisi de sensibilitat.

El Compte de Resultats

EL COMPTE DE RESULTATS

Període: ANUAL

DESCRIPCIÓ	TOTAL	EN %
INGRESSOS PER VENDES NETES	150.000 €	100,00%
- COST DE LES VENDES -/+ VARIACIÓ DE STOCKS	75.000 €	50,00%
= MARGE BRUT	75.000 €	50,00%
SOUS I SALARIS	25.000 €	16,67%
CÀRREGUES SOCIALS	9.000 €	6,00%
AMORTITZACIONS	6.000 €	4,00%
LLOGUERS I CANONS	9.600 €	6,40%
REPARACIONS I MANTENIMENT	2.500 €	1,67%
TRANSPORTS	600 €	0,40%
ASSEGURANCES	1.500 €	1,00%
PUBLICITAT, PROPAGANDA	4.000 €	2,67%
SUBMINISTRAMENTS	4.000 €	2,67%
ALTRES DESPESES	4.000 €	2,67%
ALTRES TRIBUTS	600 €	0,40%
- TOTAL DESPESES FIXES ESTRUCTURA	66.800 €	44,53%
= RESULTAT NET EXPLOTACIÓ (R.N.E.)	8.200 €	5,47%

Inversió en stocks:

- Fer un inventari a principi d'any.
- Comptar:
  - Totes les referències de l'assortiment del comerç.
  - Les unitats comptades el dia de l'inventari.
  - Calcular pel seu valor a preu d'adquisició.
- Fer el mateix inventari a final de l'exercici.
- Les diferències de valor, tant en disminució com en augment, s'han d'imputar en el compte de resultats de l'exercici.
- Informatitzar la gestió de compres i dels stocks.

Compte explotació versus pla de tresoreria

Compte explotació

Reflecteix les pèrdues i guanys de l'empresa.

La **gestió econòmica del negoci**

Pla de Tresoreria:

Reflecteix tot el moviment de diners que entren i surten de l'empresa.

Ens indica:

- Els diners necessaris per pagar les factures
- La procedència

La **gestió financera del negoci**

Informació a preparar per abans de la sessió:

- Facturació del comerç anual.
- Compres del comerç anual.
- Valoració dels stocks a principi i a final de l'exercici.
- Despeses fixes anuals.
- Compte de Resultats anual.
- El Balanç de Situació en cas de formes jurídiques societàries.
- Declaració anual de l'IVA.
- IRPF

daleph.bcn@daleph.com
Tel.: 932 188 882 Fax: 932 187 273
Comte d'Urgell, 143, 5è
08036 Barcelona

daleph.mad@daleph.com
Tel.: 911 441 370 Fax: 914 001 140
Moscatelar, 1N
28043 Madrid

daleph.svq@daleph.com
Tel.: 954 560 856 Fax: 954 560 857
Paseo de las Delicias, 1, 2ª planta
41001 – Sevilla

daleph.xrz@daleph.com
Tel: 956.08.21.22 Fax: 956.08.21.65
Avda. Voltaire, s/n
Edificio Apex, Planta 1, Ofic. 7.
11405 – Jerez