



Distribució comercial



Capítol 10 *Estratègia financera detallista*





Capítol 10

Estratègia financera detallista

OBJECTIU DEL CAPÍTOL

Quan acabes aquest capítol hauràs de ser capaç de:

Conèixer els instruments comptables: el compte de pèrdues i guanys, el balanç i el *cash-flow*.

Analitzar les estratègies “de rendibilitat via marge”, “de rendibilitat via rotació” i el “model estatègic detallista de rendibilitat”.

10.1 Instruments comptables per al detallista

10.2 Estratègia financera detallista

10.3 Pressupost detallista



1.

Instrumentes comptables per al detallista

- Els tres "*instrumentes comptables*" que més utilitzen la majoria de detallistes són:

1.1 Compte de pèrdues i guanys

1.2 El balanç

1.3 "*Cash-flow*"





1. Instruments comptables per al detallista

1.1 Compte de pèrdues i guanys (CPG)

- **CPG** o "**full d'ingressos**": proporciona un resum dels ingressos i les despeses de l'empresa *durant un període de temps* (mes, temporada, any).





1.

Instrumentes comptables per al detallista

1.1 Compte de Pèrdues i Guanys (CPG)

- **Cost de la mercaderia venuda (CMV):** es tracta de la primera i fonamental deducció dels ingressos del període per tal d'obtenir l'excedent econòmic.

$$\text{Existència inicial} + \text{compres} - \text{existència final} = \text{CMV}$$

- El detallista ha de ser molt acurat amb el mètode de gestió de l'*inventari* que esculla.





1.

1. Instruments comptables per al detallista

1.2 El balanç (B)

■ **Balanç:** és l'estat o document financer que recull, *en un moment determinat (per exemple: l'últim dia de l'exercici)*, els conjunts de drets i obligacions susceptibles d'avaluació econòmica de l'empresa.

ACTIU

*Actius ficticis o despeses
amortitzables*

Actius immobilitzats

Actius circulants

PASSIU

Recursos pròpis

Deute a llarg

Passius circulants





1.

Instrumentes comptables per al detallista

1.2 El Balanç (B)

Actius ficticis

Despeses de constitució i despeses de formalització de deutes.

Despeses de projecció econòmica plurianual.

Actius immobilitzats

Terrenys, edificis, maquinària, patents i fiances.

Circulen cap a diners lentament a través d'amortització.

Discrepàncies entre el seu valor de realització i el valor comptable (balanç).

Actius circulants

Caixa i bancs, els comptes per cobrar i les existències.

Circulen al ritme del negoci per convertir-se en diners, i reiniciar el cicle.

Capacitat per convertir-se ràpidament en diners i sense pèrdua de valor patrimonial (liquiditat).





1.

Instrumentes comptables per al detallista

1.2 El Balanç (B)

Recursos propis

Capital social, reserves i fons de regularització.

Recursos permanents de la companyia, que recullen les aportacions externes de socis i el benefici retingut.

Deute a llarg

Obligacions i emprèstits.

Compromisos de pagament amb venciments superiors a l'any.
Capitals permanents o finançament bàsic de la companyia (juntament amb els recursos propis).

Passius circulants

Proveïdors i préstecs bancaris a curt.

Són compromisos de pagament que es convertiran en diners a curt termini.





1.

Instrumentes comptables per al detallista

1.3 "Cash-flow" (C-F)

- **Cash-flow:** "Ingressos menys costos desemborsats" i pot calcular-se com la suma del benefici més les amortitzacions i les provisions.

- El *C-F* permet al **detallista** fer una previsió de tresoreria basada en projeccions:
 - Buscar finançament addicional si la seua projecció de *C-F* resulta negativa.

 - Fer noves inversions si s'anticipa un *C-F* positiu, i permet al detallista aprofitar ofertes i descomptes dels seus proveïdors, ja que pot realitzar compres més grans i amb bones condicions de pagament.





2. Estratègia financera detallista

- Una meta financera important és aconseguir el màxim ***“retorn de la inversió realitzada”*** o una elevada “rendabilitat econòmica” (**ROI**, *“return on investment”*).
- El ROI pot expressar-se com el producte del marge (M) sobre vendes, o com a “rotació” (R).

2.1 Estratègia detallista de rendibilitat via MARGE

2.2 Estratègia detallista de rendibilitat via ROTACIÓ

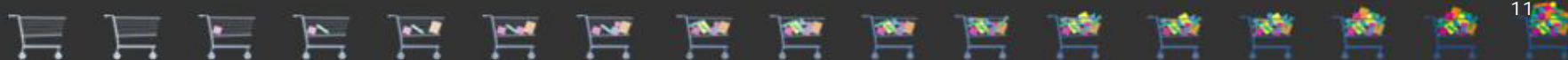
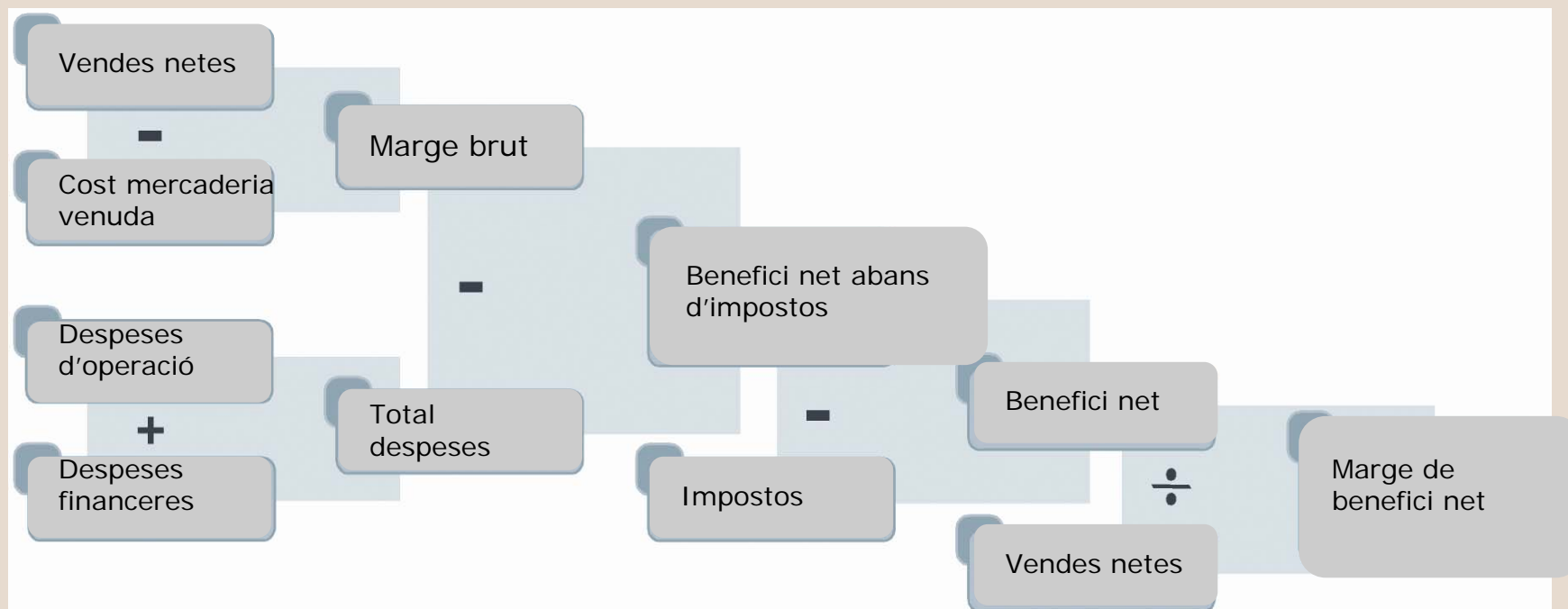
2.3 “Model estratègic detallista de rendibilitat”





2. Estratègia financera detallista

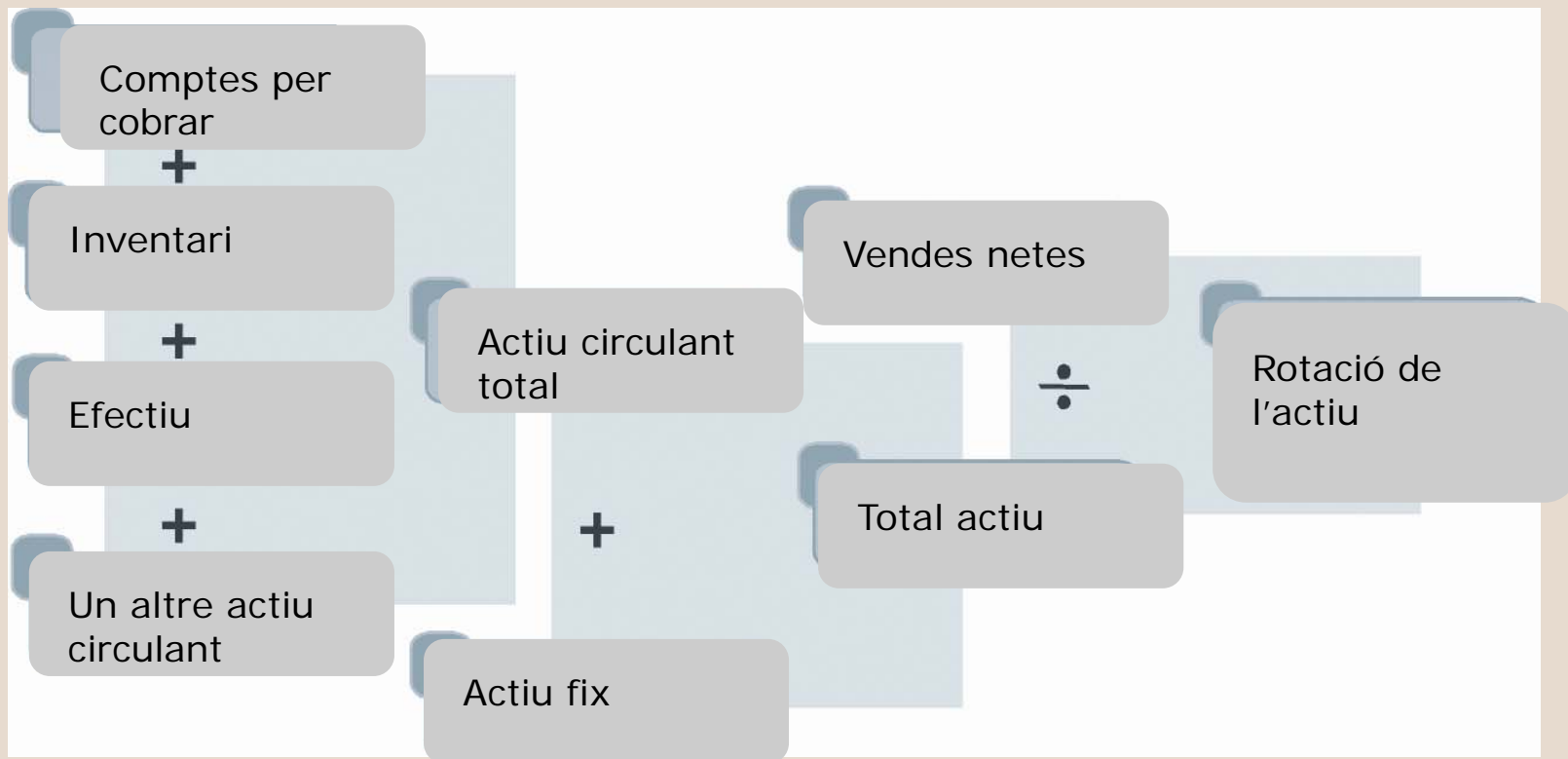
2.1 Estratègia detallista de rendibilitat via MARGE





2. Estratègia financera detallista

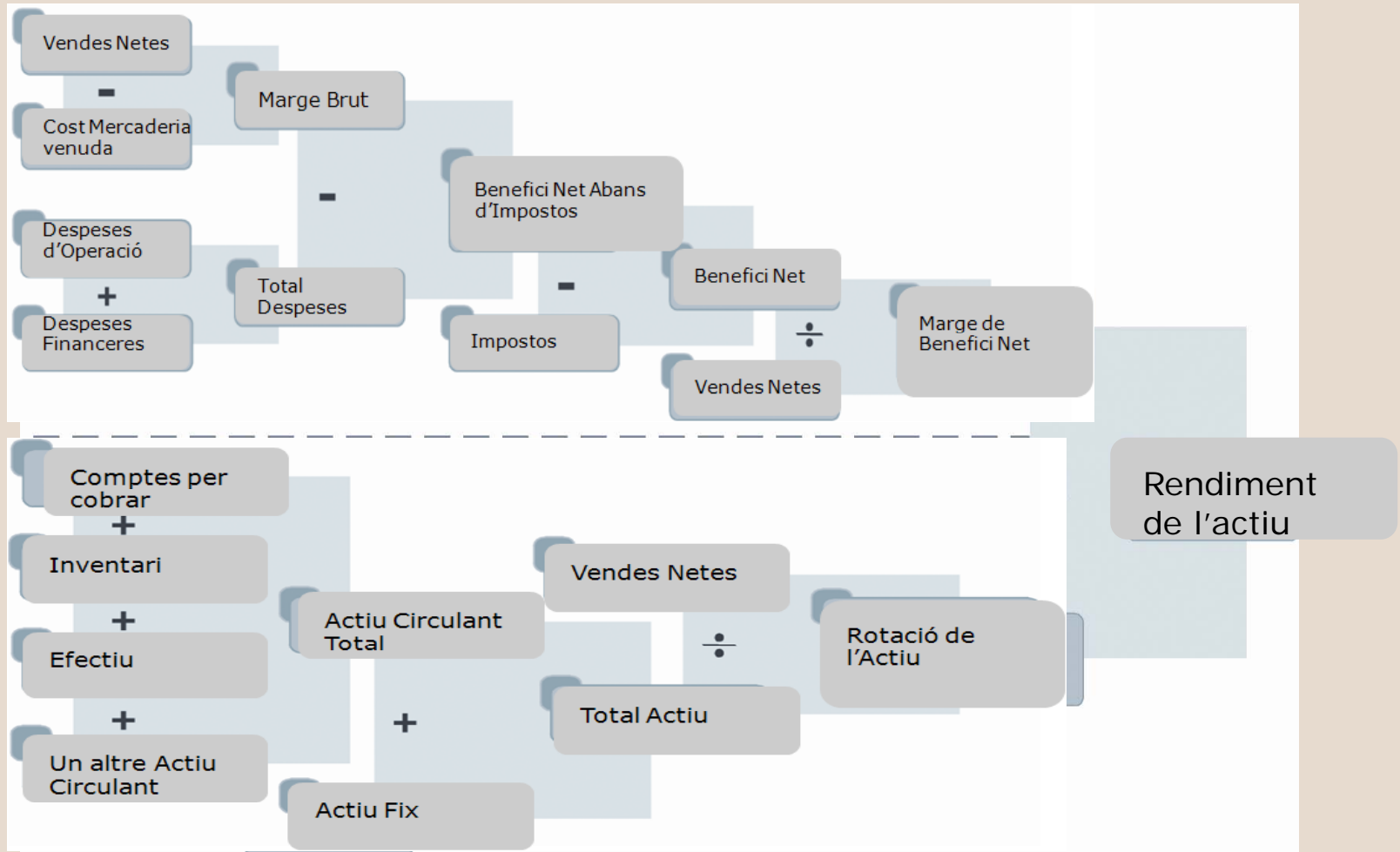
2.2 Estratègia detallista de rendibilitat via ROTACIÓ





2. Estratègia financera detallista

2.3 "Model estratègic detallista de rendibilitat"





3. Pressupost detallista

- El **pressupost detallista** és una planificació de les previsions de vendes de la següent temporada.

- El detallista ha de prendre cinc **decisions**:
 - 3.1 1. Quines seran les *vendes previstes*.
 - 3.2 2. Quant *inventari* necessitarà tenir "a mà".
 - 3.3 3. Quines *reduccions del preu_inicial* estarà disposat a fer.
 - 3.4 4. Quines *compres addicionals* s'han de fer durant la temporada.
 - 3.5 5. Quin *marge brut* haurà d'assolir la botiga.





3. Pressupost detallista

- El detallista ha de seguir quatre ***regles bàsiques amb el pressupost***:
 - 1) Preparar-se amb anterioritat a la temporada pressupostada.
 - 2) Tenir tota la informació que precise per a cadascuna de les temporades.
 - 3) Fer-se per a un període de temps raonablement curt: *6 mesos és el màxim període assumible pels detallistes (alguns el redueixen a 3 o menys)*.
 - 4) Ser flexible per admetre canvis: la competència i els consumidors no sempre actuen igualment, (*preferències en moda*). Per tant, tota previsió està subjecta a error i haurà de ser susceptible de revisió.





Capítol 10

Estratègia financera detallista

RESUM DEL CAPÍTOL

Ara has de ser capaç de:

Conèixer els instruments comptables: el compte de pèrdues i guanys, el balanç i el *cash-flow*.

Analitzar les estratègies "de rendibilitat via marge", "de rendibilitat via rotació" i el "model estratègic detallista de rendibilitat".





De Juan Vigaray, M.D. (2004),
***Comercialización y retailing:
Distribución comercial aplicada***, Ed.
Pearson Educación-Prentice Hall.
[ISBN: 84-205-4372-1]

