

SUPUESTO 10 BIS

El señor Arturo López heredó de su padre el negocio familiar: un almacén de desguace de coches. Dicho negocio ha estado siempre financiado con recursos propios.

En la actualidad, y para que se ponga a trabajar su hijo un joven con un claro espíritu empresarial, está pensando en ampliar el negocio montando un taller de chapa y pintura y un negocio de venta de coches de segunda mano que ellos mismos pondrían a punto para su venta.

Para llevar a cabo la **ampliación** prevista utilizará parte del **terreno** que es de su propiedad y que no tiene ningún uso específico ya que el negocio actual no requiere de más espacio pero que tiene un **valor en el mercado de 100.000 euros**. Además **necesitará invertir 200.000 euros** para construir las **nuevas instalaciones** con la maquinaria necesaria.

Aunque el señor Arturo es reacio a negociar con los bancos sabe que para realizar la ampliación tendrá que **recurrir a pedir prestado el 50% del coste** de las nuevas instalaciones. El banco le ha asegurado que dada la viabilidad del negocio y su experiencia podrá disponer de un **préstamo americano** por dicha cuantía que podrá **amortizar en 15 años** pagando **intereses anuales a un tipo de interés del 6% anual** durante los primeros cinco años y luego variable con el Euribor.

Por otra parte todas las **nuevas instalaciones** se **amortizarán linealmente durante 10 años** con un valor residual nulo.

Dada su experiencia en el negocio del automóvil y recabando información el Sr. Arturo ha estimado que **el negocio de chapa y pintura le reportará unos ingresos medios por coche a reparar de 800 euros**.

Por otro lado estima que el coste que a él le supondrá cada coche es de 400 euros. A estos costes variables habría que añadir los 50.000 euros de costes fijos al año que requiere la actividad. Estima que la demanda para esta actividad será de 2.000 coches anuales aunque también pintará los 400 coches que venderá de segunda mano.

Por otra parte, estima que por término medio el coste de adquisición de cada coche le costará 700 euros y que además de la reparación de chapa y pintura y la apuesta a punto el motor lo que le supondrá por cada coche un coste de 200 euros por término medio. También usará piezas de las que obtiene de su propio desguace. Se estima que el coste total anual de las piezas que dedicará a este uso ascenderá a 20.000 euros.

Estas piezas las vende en la actualidad por 27.000 euros.

El precio de venta de cada coche restaurado se podrá vender por término medio por 1.500 euros.

Para el nuevo negocio tendrá que contratar mano de obra especializada cuyos salarios ascenderán a 70.000 euros anuales, salario que se revisará cada tres años de acuerdo a la inflación prevista. A este salario tendrá que añadir el de su hijo que piensa cobrar 50.000 euros anuales.

Por otra parte, el coste de capital del negocio actual es del 20%, y el riesgo económico de la nueva actividad se puede considerar idéntico al de la actividad que ya realiza.

El hijo, al cual le puede más el espíritu empresarial que la añoranza familiar, está pensando vender el negocio a una importante cadena del sector tras la jubilación de su padre la cual tendrá lugar dentro de tres años. La oferta para la compra del negocio dentro de los tres años es de 500.000 euros por el negocio tal y como está y de 1.000.000 de euros con la ampliación. El hijo, dado

que, a requerimiento de su padre, ha cursado estudios de Empresariales, está analizando la ganancia que podrá obtener con dicha operación para ver si realmente le conviene trabajar duro estos tres años o dejar las cosas como están.

Para llevar a cabo dicho análisis ha pedido al contable que le de los saldos previstos de las cuentas de activo circulante asociadas a la nueva actividad para los próximos tres años. La información que ha obtenido de recoge en la siguiente tabla:

	1	2	3
Stock operativo	2.000	2.500	0
Clientes	10.000	11.000	0
Proveedores	11.000	14.000	0

Dado que nunca fue buen estudiante no recuerda los conocimientos básicos para realizar el análisis que le interesa, por ello calcule usted:

1º Estimación del FCF del proyecto.

2º Flujo neto de caja después de impuestos.

3º Rentabilidad absoluta que le proporcionará el negocio teniendo en cuenta la financiación. ¿Qué método sería más conveniente aplicar para esto, el del Valor Actual Ajustado o el Coste de Capital Medio Ponderado? ¿Por qué?

DATOS												
						Ingresos	2.193.000	800	2.000	400	1.500	7.000
Desembolso						M.O.	-120.000	70.000	50.000			
	terreno	100.000				Otros CF	-70.000	50.000	20.000			
	Instalaciones	200.000				CV	-1.160.000	400	2.000	400	200	700
	vida util instalaciones	10	Amortización	20000		Amortiz.	-2.000					
							841.000					
Negocio chapa y pintura												
	Ingreso/coche	800										
	Coches	2.000				FCF						
	Ctes fijos	50.000					0	1	2	3		
	Cte variable	400				BAIAI		841.000	841.000	841.000		
						Impuesto		-	-	-		
								546650	-546650	546650		
Negocio Coches 2º mano								294.350	294.350	294.350		
						NOF		1000	-1500	500		
	Coches	400				Amortiz.		2.000	2.000	2.000		
	Cte puesta a punto	200				Inversión	-300000	297.350	294.850	296.850		
	Total cte piezas	20.000				FCF	-300000	299350	296850	298850		
	Valor vta piezas	27.000				Ahorro fiscal deuda		2100	2100	2100		
	Valor vta	1.500				FNC	-300000	301450	298950	300950		
	Valor compra coche	700										
Mano de obra							595.050,00					
	Especializada	70.000				VAN base	€					
						VA ahorro	6.300,00					

