

Sèrie 2.

Responeu a CINC dels sis exercicis següents. Cada exercici val 2 punts. En el cas que respongueu a tots els exercicis, només es valoraran els cinc primers.

Exercici 1

L'empresa Palim, SL presenta les dades comptables següents a 31 de desembre de 2014:

Capital.....	200.000€
Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit.....	520.000€
Proveïdors.....	95.000€
Terrenys i béns naturals.....	50.000€
Reserves.....	180.000€
Construccions.....	250.000€
Instal·lacions tècniques.....	100.000€
Elements de transport.....	120.000€
Utilitatge.....	80.000€
Comercials.....	20.000€
Deutes a curt termini amb entitats de crèdit.....	75.000€
Clients.....	45.000€
Productes en curs.....	125.000€
Caixa.....	5.000€
Hisenda Pública, creditora per conceptes fiscals.....	6.000€
Bancs i institucions de crèdit.....	80.000€
Deutors.....	50.000€
Productes acabats.....	100.000€
Organismes de la Seguretat Social creditors.....	4.000€
Matèries primeres.....	75.000€

- a) Confeccioneu el balanç de situació a 31 de desembre de 2014 i calculeu el resultat de l'exercici.
[1 punt]

Amb les dades de l'empresa Palim, SL de l'exercici 1, es pot construir el següent balanç de situació a 31 de desembre de 2014:

ACTIU		PATRIMONI NET I PASSIU	
ACTIU NO CORRENT	600.000 €	PATRIMONI NET	400.000 €
Immobilitzat intangible	- €	Capital / Capital social	200.000 €
Investigació i Desenvolupament		Reserves	180.000 €
Concessions administratives, propietat industrial i drets de traspàs		Resultat de l'exercici	20.000,00 €
Aplicacions informàtiques		PASSIU NO CORRENT	520.000 €
Immobilitzat material	600.000 €	Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini	
Terrenys i béns naturals	50.000 €	Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	520.000 €
Construccions	250.000 €	PASSIU CORRENT	180.000 €
Instal·lacions tècniques	100.000 €	Proveïdors	95.000 €
Maquinària		Creditors per prestació de serveis	

Utilitatge	80.000 €	Proveïdors d'immobilitzat a curt termini	
Elements de transport Mobiliari	120.000 €	Deutes a curt termini amb entitats de crèdit	75.000 €
Equips per a processos d'informació		Deutes a curt termini Hisenda Pública, creditora per conceptes fiscals	6.000 €
Altres immobilitzats materials		Organismes de la Seguretat Social, creditors	4.000 €
Inversions immobiliàries	- €		
Inversions en terrenys i béns naturals			
Inversions en construccions			
Inversions financeres a llarg termini			
ACTIU CORRENT	500.000 €		
Existències	320.000 €		
Comercials	20.000 €		
Matèries primeres	75.000 €		
Productes en curs	125.000 €		
Productes acabats	100.000 €		
Realitzable	95.000 €		
Clients	45.000 €		
Deutors	50.000 €		
Hisenda Pública, deutora per diversos conceptes			
Organismes de Seguretat Social, deutora			
Disponible	85.000 €		
Bancs i institucions de crèdit	80.000 €		
Caixa	5.000 €		
TOTAL ACTIU	1.100.000 €	TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	1.100.000 €

Així queda determinada l'estructura econòmica i l'estructura financera de l'empresa i el balanç de situació a 31 de desembre de 2014 que ens demanen en l'exercici.

El resultat de l'exercici és de 20.000 €.

- b) Calculeu les cinc ràtios financeres següents: disponibilitat, tresoreria, liquiditat, solvència o garantia i endeutament. Interpreteu-ne el significat.
[1 punt]

A partir de les dades del balanç de situació podem determinar el grup de ràtios financeres que ens demanen, i així construïm el quadre següent:

Nom de la ràtio	Expressió de càlcul	Valor
DISPONIBILITAT	Disponible / Passiu corrent	0,472
TRESORERIA	(Realitzable + Disponible) / Passiu corrent	1,000
LIQUIDITAT	Actiu corrent / Passiu corrent	2,778
SOLVÈNCIA (o garantia)	Actiu / Deutes totals	1,571
ENDEUTAMENT	Deutes / Patrimoni Net i Passiu	0,636

Disponibilitat: Quasi la meitat del que es deu en total (47,2% de 180.000€) són diners que estan dipositats en caixa i bancs.

Tresoreria: Hi ha equivalència entre el que es deu a curt termini i el conjunt de realitzable (clients + deutors) + el disponible (diners en caixa i bancs). Per tant, aquest còmput de clients + deutors + diners en caixa i bancs, cobreix el total dels deutes a curt termini.

Liquiditat: La liquiditat de l'empresa és elevada, ja que els capitals circulants o corrents cobreixen 2,78 vegades els deutes a curt termini, i per tant l'empresa podrà respondre als pagaments d'aquests deutes.

Solvència: L'empresa és prou solvent ja que l'actiu supera una vegada i mitja els deutes totals.

Endeutament: L'empresa es troba endeutada en una proporció del 63,6% sobre el patrimoni net i passiu (el propi és d'un 36,4%).

Exercici 2

2.1. Definiu el terme *fons de maniobra*. Amb les dades de l'exercici anterior, calculeu i interpreteu el fons de maniobra i relacioneu-lo amb les ràtios financeres de tresoreria i liquiditat.
[1 punt]

Definició: El fons de maniobra és la part de l'actiu corrent finançat pels capitals (recursos) permanents. Es tracta d'un marge de seguretat financer que permet evitar problemes a l'hora de fer front als pagaments del deute a curt termini (passiu corrent).

Càlcul:

FM = Fons de Maniobra = Patrimoni Net + Passiu No Corrent – Actiu No Corrent =

= [Capital + Reserves + Resultat de l'exercici + Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit] – [Terrenys i béns naturals + Construccions + Instal. Tèc. i maquinària + Utillatge, mobiliari i equips inf. + Elements de Transport] = 400.000€ + 520.000€ - 600.000€ = 320.000 €

Hi ha 320.000 € de marge financer, per tant no hi pot haver problemes per fer front als deutes a curt termini.

La ràtio de tresoreria, que és igual a "1", ens diu que el conjunt de realitzable (clients + deutors) més el disponible (diners en caixa i bancs) permeten fer front (equivalen en aquest cas) al conjunt de deutes a curt termini (passiu corrent).

La ràtio de liquiditat ens diu que els capitals circulants o corrents cobreixen 2,78 vegades els deutes a curt termini.

2.2. Indiqueu el tipus de titularitat i la procedència de les fonts de finançament següents:

[0,4 punts]

	Titularitat propi/aliè	Procedència intern/extern
Crèdit comercial (a 45 dies)		
Reserva legal		
Pòlissa de crèdit (a 4 mesos)		
Capital social		

	Titularitat propi/aliè	Procedència intern/extern
Crèdit comercial (a 45 dies)	Aliè	Extern
Reserva legal	Propi	Intern
Pòlissa de crèdit (a 4 mesos)	Aliè	Extern
Capital social	Propi	Extern

2.3. Expliqueu la diferència entre els conceptes d'inversió i de finançament. Proposeu com a mínim dos exemples per a cadascun.

[0,6 punts]

Dos exemples poden ser:

Una inversió implica immobilitzar avui uns recursos financers per a l'adquisició d'uns béns o uns drets a canvi d'obtenir uns ingressos en el futur.

Exemples: maquinària, equips per a processos d'informació, construccions...

El finançament implica obtenir els mitjans necessaris per dur a terme les inversions. Per dur a terme l'activitat econòmica l'empresa necessita també recursos líquids o mitjans de pagament que li permetin de fer inversions; això és el que s'anomena fonts de finançament.

Exemples: préstecs, lísing, rënting, proveïdors...

Exercici 3

La prestigiosa empresa pastissera Bultó, SA, cada vegada més coneguda arreu de Catalunya pels seus productes originals i de qualitat elevada, vol ampliar el negoci. Per aquest motiu, es planteja dues possibilitats d'inversió durant els propers tres anys: canviar la maquinària actual per una de més moderna i productiva o construir una nova nau industrial amb més capacitat de producció. Els resultats de l'anàlisi de les dues opcions són els següents (quantitats expressades en euros):

		Canviar la maquinària	Construir una nova nau industrial
	Inversió inicial	80.000 €	180.000 €
Any 1	Cobraments	120.000 €	250.000 €
	Pagaments	100.000 €	240.000 €
Any 2	Cobraments	160.000 €	300.000 €
	Pagaments	100.000 €	200.000 €
Any 3	Cobraments	200.000 €	370.000 €
	Pagaments	150.000 €	200.000 €

Tenint en compte que el tipus d'actualització del mercat estimat per l'empresa per als propers tres anys és del 9 % anual, responeu a les qüestions següents:

A. Expliqueu què és la *taxa interna de rendibilitat* (TIR). Quin valor de la TIR fa que un projecte d'inversió sigui aconsellable per a una empresa?
[0,5 punts]

La TIR és la taxa d'actualització o descompte (r) que fa el VAN = 0. Indica la rendibilitat que genera una inversió.

Per seleccionar una inversió seguint el criteri de la TIR, cal comparar aquesta taxa de rendibilitat (r) amb el tipus d'actualització o descompte del mercat (i). Seleccionaríem aquell projecte d'inversió per al qual r és més gran que la taxa d'actualització. És a dir:

Si $r > i$, convé fer la inversió, ja que s'obté una rendibilitat superior a la del mercat.

Si $r = i$, la inversió és indiferent.

Si $r < i$, no convé fer la inversió, ja que la rendibilitat del mercat és superior a la de la inversió.

B. Indiqueu com calcularíeu la TIR per a cadascun dels dos projectes d'inversió de l'empresa Bultó, SA i com triaríeu la millor opció.
[0,5 punts]

TIR (Canviar màquina):

$$\text{VAN} = 0 \rightarrow -80.000 + 20.000/(1+r) + 60.000/(1+r)^2 + 50.000/(1+r)^3 = 0$$

TIR (Construir nova nau):

$$\text{VAN} = 0 \rightarrow -180.000 + 10.000/(1+r) + 100.000/(1+r)^2 + 170.000/(1+r)^3 = 0$$

Els projectes serien aconsellables sempre que r fos superior a 0,09 (tipus d'actualització del mercat). Si és així, triaríem el projecte amb una r més gran.

C. Sabent que la TIR del projecte que preveu canviar la maquinària és del 25%, justifiqueu quin dels dos projectes escolliríeu d'acord amb aquest criteri.
[0,5 punts]

VAN (Canviar màquina) amb $i=0,25$:

$$-80.000 + 20.000/(1+0,25) + 60.000/(1+0,25)^2 + 50.000/(1+0,25)^3 = 0$$

VAN (Construir nova nau) amb $i=0,25$:

$$-180.000 + 10.000/(1+0,25) + 100.000/(1+0,25)^2 + 170.000/(1+0,25)^3 = - 20.960 \text{ €}$$

Efectivament, la rendibilitat interna de canviar la màquina és d'un 25%, però la de construir una nova nau industrial és inferior al 25%, atès que el VAN dona negatiu. Per tant, segons el criteri de la TIR, aconsellàriem l'opció de canviar la maquinària perquè ens ofereix una rendibilitat més elevada.

D. Calculeu el valor actual net (VAN) per a les dues possibles inversions. Quin dels dos projectes és recomanable segons aquest criteri?
[0,5 punts]

VAN (Canviar màquina):

$$\text{VAN} = -80.000 + 20.000/(1+0,09) + 60.000/(1+0,09)^2 + 50.000/(1+0,09)^3 = 27.458,60 \text{ €}$$

VAN (Construir nova nau):

$$\text{VAN} = -180.000 + 10.000/(1+0,09) + 100.000/(1+0,09)^2 + 170.000/(1+0,09)^3 = 44.613 \text{ €}$$

Segons el criteri del VAN hauríem de triar la inversió de construir la nova nau.

Exercici 4

4.1. Definiu els termes següents:

- A. Estratègia corporativa
- B. Estratègia global
- C. Creixement intern
- D. Fusió pura
- E. Clúster

[1 punt: 0,2 punts per cada definició]

A. L'estratègia corporativa és el nivell més alt d'estratègia. Correspon a les decisions estratègiques (que estableixen per exemple el perfil de la cartera de negocis i els camps d'activitat on es vol estar present) que prenen els directius que ocupen els nivells jeràrquics més elevats de l'organització.

B. L'estratègia global considera que els mercats internacionals són un únic mercat homogeni i per això l'empresa pot establir una estratègia única (mateixos productes i mateixes marques elaborats en plantes de fabricació especialitzades des d'on es satisfan les necessitats de tot el món). Aquestes empreses tracten d'evitar les duplicitats d'activitats i de funcions i racionalitzar les seves activitats a nivell mundial.

C. El creixement intern fa referència a aquell que realitza una empresa mitjançant noves inversions dins de la mateixa empresa, augmentant el patrimoni i la capacitat productiva de l'empresa. L'empresa augmenta la seva dimensió per mitjà d'inversions en la seva pròpia estructura.

D. La fusió pura es dona quan dues o més societats (generalment de dimensions equivalents) s'uneixen per constituir-ne una de nova, de manera que desapareixen a continuació les empreses o formes jurídiques anteriors.

E. Un clúster és una concentració geogràfica d'empreses, institucions, etc., que comparteixen l'interès per un sector econòmic i estratègic concret, afavorint la localització, que competeixen entre elles però a la vegada cooperen.

4.2. Expliqueu dues estratègies de desenvolupament empresarial i poseu un exemple de cadascuna d'elles.

[0,5 punts]

Lideratge en costos. L'estratègia de lideratge en costos pretén aconseguir l'avantatge competitiu respecte als competidors mitjançant uns costos molt baixos de producció. S'adopta quan una empresa presenta uns costos inferiors als dels seus competidors en un determinat producte o servei semblant en el seu nivell de qualitat.

Exemples: Primark, Hacendado...

Estratègia de diferenciació. L'estratègia de diferenciació posa l'èmfasi a diferenciar el producte del de la competència, més enllà de la diferència en preu. Aquestes empreses proven d'aconseguir que els clients estiguin disposats a pagar un preu més alt per alguna diferència del seu producte o servei en relació amb els seus competidors.

Exemples: ColaCao, Happy Pills, BMW...

4.3. Per a què serveix l'anàlisi de la cadena de valor d'una empresa? Enumera dues activitats primàries i una de suport d'aquest model.

[0,5 punts]

La cadena de valor té per objectiu entendre el funcionament de l'empresa. Pretén analitzar quines són les activitats necessàries, per tal de separar-les de les innecessàries (aquelles que no generen cap valor per al client i de les quals es podria prescindir).

Activitats primàries (poden ser dues de les següents):

Logística interna

Producció

Logística o distribució externa

Màrqueting i vendes

Servei postvenda

Activitats de suport (pot ser una de les següents):

Aprovisionament

Desenvolupament de tecnologia

Administració de recursos humans

Infraestructura

Exercici 5

5.1. Un petit empresari industrial que es dedica a la reparació d'electrodomèstics a domicili estima que té uns costos fixos de 1.800 euros mensuals. Cada hora facturada de reparació té un cost variable mitjà de 10 euros i el client la paga a 40 euros.

A. Quantes hores de feina necessita facturar mensualment per a cobrir despeses?
[0,25 punts]

B. Quin serà el resultat obtingut en un mes que facturi 50 hores?
[0,25 punts]

C. A més dels equips de què ja disposa, necessita comprar una màquina nova que té un cost de 7.500 euros. Quantes hores de feina anuals necessitarà per arribar al punt mort si la vol amortitzar en un any?
[0,25 punts]

D. Si augmenta el preu del servei al client a 50 euros per hora (ja que disposarà de la màquina nova, que és més eficient), quin serà el benefici anual si aconseguix facturar 1.000 hores en un any?
[0,25 punts]

A. Llindar de la rendibilitat = Costos fixos / (Preu venda unitari – Cost variable unitari)
=
= $1.800 / (40-10) = 60$ hores/mes

B. Resultat _{50 hores} = Preu venda unitari * nre. hores – Cost fix – Cost variable unitari * nre. hores =
= $50 \cdot 40 - 1.800 - 50 \cdot 10 = -300$ euros/mes
Com que el resultat és negatiu, si en un mes es factura 50 hores, tindrà pèrdues.

C. Llindar de la rendibilitat = Costos fixos / (Preu venda unitari – Cost variable unitari)
=
= $(1.800 \times 12 + 7.500) / (40-10) = 970$ hores/any

D. Benefici = Preu venda unitari * nre. hores – Cost fix – Cost variable unitari * nre. hores =
= $50 \cdot 1.000 - 1.800 \times 12 - 7.500 - 10 \times 1.000 = 10.900$ euros/any

5.2. L'empresa Munditex, SL es dedica al disseny, la producció, la distribució i la venda de roba per a joves i el preu de venda dels seus productes és excel·lent. S'està plantejant el llançament d'una campanya publicitària, però vol fer abans una anàlisi comercial per a valorar els punts forts i els punts febles de l'empresa en aquests moments. Classifiqueu convenientment els factors següents relatius a aquesta empresa utilitzant l'anàlisi DAFO.
[1 punt]

- ✓ Falta d'exclusivitat, ja que tothom vesteix la seva marca.
- ✓ Possibilitat de nous clients en el canal de venda en línia.
- ✓ Rumors de possibles pujades futures de l'IVA.

- ✓ La tecnologia de producció té una productivitat elevada.
- ✓ Poca visibilitat, ja que no fa publicitat.
- ✓ És líder mundial de distribució minorista en roba de dona.
- ✓ Entrada d'un nou competidor en el mercat de roba esportiva en el mateix segment de mercat.
- ✓ Els clients de mitjana edat estan començant a acceptar els seus productes.
- ✓ El personal de l'empresa és molt competent i eficient.
- ✓ L'empresa està molt ben organitzada i gestionada des de la direcció.

ANÀLISI INTERNA	FORTALESES: <ul style="list-style-type: none"> ✓ És líder mundial de distribució minorista en roba de dona. ✓ La tecnologia de producció té una elevada productivitat. ✓ El personal de l'empresa és molt competent i eficient. ✓ L'empresa està molt ben organitzada i gestionada des de la direcció. 	DEBILITATS: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Falta d'exclusivitat, ja que tothom vesteix la seva marca. ✓ Poca visibilitat, ja que no fa publicitat.
ANÀLISI EXTERNA	OPORTUNITATS: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Possibilitat de nous clients en el canal de venda en línia. ✓ Els clients de mitjana edat estan començant a acceptar els seus productes. 	AMENACES: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Rumors de possibles pujades futures de l'IVA. ✓ Entrada d'un nou competidor en el mercat de roba esportiva per al mateix segment de mercat.

Exercici 6

Encerclau la lletra de l'opció correcta de les qüestions següents. No cal que justifiqueu la resposta.

[Cada resposta correcta val 0,25 punts. Per cada resposta errònia es descomptaran 0,1 punts; per les preguntes no contestades no hi haurà cap descompte.]

6.1. Quin dels documents comptables següents NO es considera un compte anual?

- a) La memòria.
- b) El compte de pèrdues i guanys.
- c) El balanç de comprovació.
- d) El balanç de situació.

Resposta correcta: c

6.2. Quina de les masses patrimonials següents NO forma part de l'actiu?

- a) Les inversions immobiliàries.
- b) El realitzable.
- c) L'immobilitzat intangible.
- d) El patrimoni net.

Resposta correcta: d

6.3. Quina de les fonts de finançament següents és d'autofinançament per manteniment?

- a) El capital social.
- b) L'amortització.
- c) El lísing.
- d) Les reserves.

Resposta correcta: b

6.4. Viatges Orient, SL utilitza els mètodes de selecció d'inversions dinàmics. Segons el criteri del valor actual net (VAN), executarà el projecte que proporcioni un VAN

- a) superior a la taxa interna de rendibilitat (TIR).
- b) inferior a la taxa interna de rendibilitat (TIR).
- c) inferior a 0.
- d) superior a 0.

Resposta correcta: d

6.5. Quina de les afirmacions següents sobre la cadena de valor és correcta?

- a) La cadena de valor explota l'avantatge competitiu en preus.
- b) Les activitats de la cadena de valor es poden classificar en primàries i de suport.
- c) La cadena de valor sempre provoca barreres d'entrada a empreses d'un sector determinat.
- d) La política governamental afavoreix la creació de la cadena de valor en les petites i mitjanes empreses (PIME).

Resposta correcta: b

6.6. Les estratègies d'internacionalització es consideren estratègies de creixement del més alt nivell

- a) corporatiu.
- b) de negoci.
- c) funcional.
- d) departamental.

Resposta correcta: a

6.7. Quina de les afirmacions següents sobre el pla d'empresa és falsa?

- a) El pla de màrqueting forma part de la viabilitat comercial.
- b) El pla de producció forma part de la viabilitat tècnica.
- c) L'estudi econòmic i financer forma part de la viabilitat econòmica.
- d) L'anàlisi de l'entorn socioeconòmic i del mercat forma part de la viabilitat econòmica.

Resposta correcta: d

6.8. La política de distribució (*màrqueting mix*) té com a objectiu:

- a) destacar el producte en el punt de venda.
- b) informar el possible comprador sobre el producte que ven l'empresa.
- c) fer arribar els productes als consumidors en el lloc adequat.
- d) transmetre les característiques del producte utilitzant un mitjà de comunicació de massa.

Resposta correcta: c

Sèrie 4

Responeu a CINC dels sis exercicis següents. Cada exercici val 2 punts. En el cas que respongueu a tots els exercicis, només es valoraran els cinc primers.

Exercici 1

La societat Tecno, SA presenta, a 31 de desembre de 2014, un actiu total de 3.000.000 €, 1.200.000 € dels quals (totalment desemborsats) han estat aportats pels accionistes com a capital social. Tecno, SA té un fons de reserves de 208.500 € i deu 500.000 € a proveïdors, 150.000 € a Hisenda pública creditora i 150.000 € a organismes creditors de la Seguretat Social. La resta s'està finançant amb préstecs a llarg termini per un import de 700.000 €.

El conjunt del capital de funcionament o activitat està format per terrenys i béns naturals en un 10 %, mobiliari en un 20 %, maquinària en un 15 %, inversions financeres a llarg termini en un 10 %, existències en matèries primeres en un 15 %, existències en productes en curs en un 10 %, existències en productes acabats en un 5 %, clients en un 2 %, deutors en un 3 % i disponible (caixa i bancs) en un 10 %.

A partir d'aquesta informació, responeu a les qüestions següents:

1.1. Presenteu el balanç de situació de l'empresa, incloent-hi el resultat de l'exercici.
[0,8 punts]

1.2. Calculeu el fons de maniobra i interpreteu-ne el resultat.
[0,2 punts]

1.3. Sabent que l'empresa paga els préstecs a llarg termini a un interès del 4 %, que el tipus impositiu de l'impost sobre beneficis és del 25 % i que el resultat abans d'interessos i impostos (BAII) és de 150.000 €, calculeu les rendibilitats econòmica i financera de la societat.
[0,5 punts]

1.4. Calculeu les ràtios financeres de disponibilitat, liquiditat, tresoreria i solvència.
[0,5 punts]

SOLUCIÓ:**1.1. Balanç:**

ACTIU		PATRIMONI NET I PASSIU	
ACTIU NO CORRENT	1.650.000	PATRIMONI NET	1.500.000
Immobilitzat intangible	-	Capital / Capital social	1.200.000
Investigació i Desenvolupament		Reserves	208.500
Concessions administratives, propietat industrial i drets de traspàs		Resultat de l'exercici	91.500
Aplicacions informàtiques		PASSIU NO CORRENT	700.000
Immobilitzat material	1.350.000	Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini	
Terrenys i béns naturals	300.000	Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	700.000
Construccions		PASSIU CORRENT	800.000
Instal·lacions tècniques		Proveïdors	500.000
Maquinaria	450.000	Creditors per prestació de serveis	
Utillatge		Proveïdors d'immobilitzat a curt termini	
Elements de transport		Deutes a curt termini amb entitats de crèdit	
Mobiliari	600.000	Deutes a curt termini	
Equips per a processos d'informació		Hisenda Pública, creditora per conceptes fiscals	150.000
Altres immobilitzats materials		Organismes de la Seguretat Social, creditors	150.000
Inversions immobiliàries	-	TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	3.000.000
Terrenys i béns naturals			
Construccions			
Inversions financeres a llarg termini	300.000		
ACTIU CORRENT	1.350.000	Per a que el balanç quadri, Resultat =	91.500
Existències	900.000		
Comercials			
Matèries primeres	450.000		
Productes en curs	300.000		
Productes acabats	150.000		
Realitzable	150.000		
Clients	60.000		
Deutors	90.000		
Hisenda Pública, deutora per diversos conceptes			
Organismes de Seguretat Social, deutora			
Disponible	300.000		
Bancs i institucions de crèdit			
Caixa			
TOTAL ACTIU	3.000.000		

1.2.

Fons de maniobra = Actiu corrent – Passiu corrent = 1.350.000 – 800.000 = 550.000 €

L'empresa presenta un estat d'equilibri financer ja que el fons de maniobra és positiu.

1.3.

Benefici abans d'interessos i impostos: BAI = 150.000 €

Rendibilitat econòmica = BAI / Total Actiu = 150.000 / 3.000.000 = 0,05 → 5%

Benefici abans d'impostos: BAI = BAI – Interessos = 150.000 – 700.000 x 0,04 = 122.000 €

Benefici Net: BN = BAI – Impostos = 122.000 – 122.000 x 0,25 = 91.500 €

Rendibilitat financera = Benefici Net / Patrimoni Net = 91.500 / 1.500.000 = 0,061 → 6,1%

1.4.

Ràtio de disponibilitat = Disponible / Passiu corrent = 300.000 / 800.000 = 0,375

Ràtio de liquiditat = Actiu corrent / Passiu corrent = 1.350.000 / 800.000 = 1,6875

Ràtio de tresoreria = (Realitzable + Disponible) / Passiu corrent = (150.000 + 300.000) / 800.000 = 0,5625

Ràtio de solvència = Actiu / (Passiu no corrent + Passiu corrent) = 3.000.000 / (700.000 + 800.000) = 2

Exercici 2

2.1. L'empresa Bonfutur, SL ens facilita les dades següents, referides a l'últim exercici econòmic:

- Ha comprat 1.000 unitats físiques de mercaderies a un preu unitari de 12 unitats monetàries.
- Ha venut 1.785 unitats de mercaderies a un preu unitari de 15 unitats monetàries.
- Les despeses de cotització dels treballadors a la Seguretat Social pugen a 500 unitats monetàries i l'import total dels salaris és de 3.300 unitats monetàries.
- Ha demanat a un banc un préstec de 25.000 unitats monetàries que ha de tornar en el termini de cinc anys. Els interessos d'aquest préstec per a l'exercici present són de 975 unitats monetàries.
- Altres despeses d'explotació són el rebut anual de l'aigua, de 754 unitats monetàries; el del gas, de 575 unitats monetàries, i el del telèfon, de 259 unitats monetàries.
- Té un estoc final de mercaderies al magatzem per valor de 750 unitats monetàries.
- L'impost sobre beneficis d'aquesta empresa és del 35 %.

Presenteu el compte de pèrdues i guanys i indiqueu els resultats d'explotació, el resultat financer, el resultat abans d'impostos i el resultat net.

[1 punt]

2.2. Bonfutur, SL necessita 6.000 € per a fer una nova inversió. L'entitat financera que habitualment assessora l'empresa li recomana dues opcions: sol·licitar un préstec o bé una pòlissa de crèdit.

Si decideix demanar el préstec per a finançar la inversió, haurà de retornar l'import concedit en dos pagaments de 3.600 € (incloent-hi l'amortització i els interessos) i fer els pagaments al final de cada any.

Expliqueu les diferències entre aquestes dues fonts de finançament.

[0,5 punts]

2.3. El director financer de Bonfutur, SL vol saber quina és la millor manera d'aconseguir un vehicle per al director de vendes. En aquests moments, l'empresa no disposa del líquid suficient per a assumir aquesta adquisició i no vol demanar cap préstec.

A més, com que el futur usuari té un llarg historial de sinistres, el director financer creu que el millor seria pagar una quota fixa que ja inclogués el manteniment i les reparacions del vehicle.

Quina operació financera seria la més adient en aquest cas? Justifiqueu la resposta amb un mínim de quatre arguments.

[0,5 punts]

SOLUCIÓ:

2.1.

Compte de resultats o de pèrdues i guanys:

+ Ingressos d'explotació	26.775 €
Import net de la xifra de negocis: 1.785×15	26.775 €
Variació de les existències de productes acabats i en curs:	
Altres ingressos d'explotació	
- Despeses d'explotació	16.638 €
Proveïments (Compres +- Variació d'existències comercials i matèries primeres): existències inicials + compres – existències finals: $0 + 1000 \times 12 - 750$	11.250 €
Despeses de personal: $3.300 + 500$	3.800 €
Amortització de l'immobilitzat	
Altres despeses d'explotació: Subministrament gas + aigua + telèfon = $754 + 575 + 259$	1.588 €
RESULTAT D'EXPLORACIÓ = RESULTAT ABANS D'INTERESOS I IMPOSTOS (BAII)=	10.137 €
+ Ingressos financers	- €
- Despeses financeres	975 €
RESULTAT FINANCER	- 975 €
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI) =	9.162 €
- Impost sobre beneficis (35%)	3.207 €
RESULTAT NET (BN) =	5.955 €

2.2.

Quan l'empresa contracta una pòlissa de crèdit amb una entitat financera obre un compte corrent que li permet anar disposant dels diners (mitjançant xecs ordinaris) a mesura que es van necessitant, fins a un límit. L'empresa només pagarà interessos per les quantitats disposades, i no pel límit total concedit (malgrat que la comissió bancària sí està calculada sobre el límit total).

En canvi quan demana un préstec, l'empresa rep del banc, una determinada quantitat de diners, amb la condició de retornar-la en uns terminis i condicions preestablerts. En aquest cas l'empresa paga els interessos i les comissions de tot el capital concedit.

2.3.

La millor opció per a aquest cas és el Rènting.

Justificació:

- No es necessita disposar de líquid, ni demanar préstecs.
- La quota és fixa.
- Inicialment, no s'adquireix el bé. Al final del contracte, pot existir la opció d'actiu de substitució.
- La quota ja inclou les despeses de reparació, manteniment i assegurança.

Exercici 3

3.1. L'empresa Macs, SA considera la possibilitat de comprar una màquina per un import de 5.000 unitats monetàries amb la finalitat de llogar-la a diversos industrials de la comarca que necessiten aquest equip de manera temporal. Els cobraments i els pagaments associats a l'arrendament de la màquina al llarg dels quatre anys de vida útil són els següents (quantitats expressades en unitats monetàries):

Any	Cobraments per lloguer	Pagaments per manteniment
1	3.000	1.000
2	3.000	1.700
3	3.000	1.000
4	3.000	1.000

El valor residual de la màquina, passats els quatre anys de vida estimada, serà de 1.200 unitats monetàries.

a) Determineu el termini de recuperació de la inversió.

[0,4 punts]

NOTA: Per al càlcul podeu considerar que un any té 360 dies.

b) Determineu, a partir del càlcul del valor actual net (VAN) del projecte, si és convenient adquirir la màquina. El cost del capital és del 10 %. Expliqueu raonadament la resposta.

[0,6 punts]

3.2. Exposeu dos avantatges i dos inconvenients de l'autofinançament.
[1 punt]

SOLUCIÓ:

3.1. A

Payback: $5.000 = 2.000 + 1.300 + 1.700$

Considerant un any de 360 dies i mesos de 30 dies:

2 anys i 306 dies ($1.700/2.000 * 360$ dies/any)

2 anys i 10,2 mesos (306 dies / 30 dies/mes)

2 anys i 10 mesos i 6 dies

3.1. B

$FNC_1 =$ Cobraments per lloguer – Pagaments per manteniment = $3.000 - 1.000 = 2.000$ u.m.

$FNC_2 =$ Cobraments per lloguer – Pagaments per manteniment = $3.000 - 1.700 = 1.300$ u.m.

$FNC_3 =$ Cobraments per lloguer – Pagaments per manteniment = $3.000 - 1.000 = 2.000$ u.m.

$FNC_4 =$ Cobraments per lloguer – Pagaments per manteniment + Valor Residual = $3.000 - 1.000 + 1.200 = 3.200$ u.m.

$k =$ COST DE CAPITAL = $0,10$ (10%)

$$VAN = -A + \frac{FNC1}{(1+k)^1} + \frac{FNC2}{(1+k)^2} + \frac{FNC3}{(1+k)^3} + \frac{FNC4}{(1+k)^4}$$

$$VAN = -5000 + \frac{2.000}{(1,1)^1} + \frac{1.300}{(1,1)^2} + \frac{2.000}{(1,1)^3} + \frac{3.200}{(1,1)^4} = 1.580,83 \text{ um}$$

El projecte que estudia l'empresa MACS, S.A. és rendible ja que el VAN és positiu. És a dir, la suma dels fluxos generats pel projecte actualitzats supera el valor del desemborsament inicial. Per tant, és convenient adquirir la màquina per tal de llogar-la.

3.2.

Avantatges. Poden ser dos dels següents:

- ✓ Més autonomia a l'hora de decidir què cal invertir amb aquests recursos, sense haver de negociar amb entitats de finançament.
- ✓ Inexistència d'un cost financer explícit, ja que mentre que pels deutes s'han de pagar interessos i pel finançament que aporten els accionistes s'han de pagar dividendes, els beneficis retinguts no suposen cap remuneració, tret del cost d'oportunitat de no invertir els beneficis retinguts en actius externs a la societat.
- ✓ Disminució del risc d'insolvència pel fet de disminuir el grau de palanquejament financer, ja que les empreses que estan més endeutades sovint són les que poden tenir més problemes financers.

Inconvenients: Poden ser dos dels següents:

- ✓ L'autofinançament és, en general, contrari als interessos de la majoria dels accionistes, que han invertit en el capital de l'empresa per tal d'obtenir uns rendiments en forma de dividendes.
- ✓ La retenció de beneficis a costa de reduir la retribució dels accionistes dona lloc a un valor de mercat de les accions més baix, ja que els inversors en borsa preferiran comprar accions d'empreses que paguen alts dividendes.
- ✓ Disminució de la rendibilitat de l'accionista quan existeix l'efecte de palanquejament positiu i l'accionista té alternatives d'inversió.

Exercici 4

4.1. Un company de l'institut que va posar en marxa una empresa de noves tecnologies web vol analitzar la seva empresa.

Per portar a terme aquesta anàlisi ha fet una pluja d'idees amb els treballadors, els proveïdors i alguns clients sobre la situació de l'empresa, en la qual han sortit els aspectes següents:

- La crisi econòmica en l'àmbit europeu.
- L'empresa té molt poca competència.
- L'empresa gaudeix d'una bona imatge corporativa.
- L'empresa treballa amb una tecnologia obsoleta respecte a la que hi ha actualment en el mercat.
- La possibilitat d'entrar en nous mercats emergents.
- L'estructura financera és robusta i està ben triada.
- El clima de treball és molt tens a causa de diversos malentesos.
- Les habilitats del personal són excel·lents.
- La previsió d'un canvi molt significatiu en la regulació normativa del negoci en l'àmbit nacional implicarà més burocràcia.
- La pressió sindical cada cop és més forta i més exigent.
- La poca disponibilitat de recursos comercials pel fet de ser una empresa petita.
- La tendència a un augment de l'interès dels consumidors per les noves tecnologies web que apunten alguns estudis de mercat.

Confeccioneu la matriu DAFO d'aquesta empresa per tal de donar un cop de mà a l'antic company d'institut.

[1,5 punts]

4.2. Expliqueu breument què és el punt mort (o llindar de rendibilitat) i expresseu de manera gràfica com es determina.
[0,5 punts]

SOLUCIÓ:

4.1.

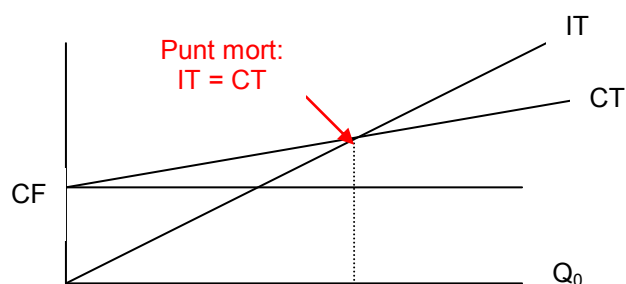
<p>FORTALESES</p> <p>Bona imatge corporativa Estructura financera Habilitats del personal</p>	<p>DEBILITATS</p> <p>Tecnologia obsoleta Clima de treball Recursos comercial</p>	INTERN
<p>OPORTUNITATS</p> <p>Poca competència Nous mercats emergents Major interès dels consumidors</p>	<p>AMENACES</p> <p>Crisi econòmica Regulació normativa Pressió sindical</p>	

4.2.

El punt mort, llindar de rendibilitat, llindar de benefici o punt d'equilibri és el volum d'operacions (volum de producció i venda) que fa que els ingressos totals coincideixin amb els costos totals. En aquest punt, l'empresa cobreix la totalitat dels costos fixos i el costos variables fins a aquell volum d'operacions.

S'anomena també llindar de rendibilitat o de benefici perquè a partir d'aquest punt l'empresa comença a tenir beneficis.

La representació gràfica seria la següent:



Exercici 5

5.1. Una empresa productora d'electrodomèstics que actualment està localitzada a Catalunya decideix traslladar la fàbrica a un altre país, en via de desenvolupament.

a) Anomeneu i definiu a quin fenomen econòmic es fa referència i expliqueu els efectes que tindria aquest trasllat sobre el país d'origen i sobre el país de destinació de l'activitat productiva. [0,5 punts]

b) Exposeu un mínim de cinc factors que l'empresa deu haver tingut en compte a l'hora de decidir a quin país traslladarà la seva activitat. [0,5 punts]

5.2. Indiqueu si les afirmacions següents són certes o falses i justifiqueu la resposta:

a) Les petites i mitjanes empreses no poden dur a terme processos d'internacionalització. [0,25 punts]

b) Quan una empresa n'absorbeix una altra, podem dir que s'està produint un creixement intern. [0,25 punts]

c) L'estratègia de diferenciació és una estratègia competitiva que persegueix la distinció oferint sempre una qualitat superior i un preu inferior en comparació amb la competència. [0,25 punts]

d) Mitjançant les estratègies competitives, l'empresa pretén aconseguir algun tipus d'avantatge competitiu. [0,25 punts]

SOLUCIÓ:**5.1. A.**

Es tracta de la deslocalització empresarial, la qual es pot definir com la transferència d'una activitat productiva des de països industrialitzats cap a països en vies de desenvolupament amb rendes per càpita i salaris mitjans inferiors.

Per al país d'origen té un efecte negatiu important sobre l'economia perquè provoca un augment de l'atur i de la desinversió amb efectes directes sobre altres sectors empresarials.

Per al país de destinació es produeix l'efecte contrari i normalment es produeix un augment dels ingressos d'exportació, creació d'ocupació, salaris més alts, els treballadors adquireixen un major nivell de qualificació i especialització i millora de la competitivitat a mig termini.

5.1. B.

Els principals factors possibles serien:

- ✓ Tenint en compte que el cost més elevat per l'empresa és el de personal, el principal criteri serà la cerca de costos salarials més baixos així com altres beneficis econòmics com menor pressió fiscal, sòls barats, ajuts governamentals...
- ✓ La competitivitat creixent i global de les empreses. Les empreses multinacionals es poden orientar a mercats més primitius i sense tantes regulacions tant a nivell comercial com en les altres condicions de producció.
- ✓ Els diferencials de tipus de canvi de les monedes (per exemple, l'elevada cotització de l'euro pot fer menys competitius els països de la zona euro).
- ✓ El desig de créixer cap a nous mercats molt més joves i dinàmics a causa de la maduresa dels mercats de les economies occidentals.

- ✓ Les diferències legislatives entre països en els àmbits fiscal, laboral o mediambiental, que augmenten o disminueixen l'atractiu dels països a l'hora de localitzar una companyia.
- ✓ Expansió d'Internet: permet una comunicació barata i en temps real entre els centres productius localitzats en qualsevol lloc del món, i per a la coordinació dels lliuraments entre productors i minoristes a escala internacional.
- ✓ Transport més barat: en els darrers trenta anys les tarifes de transport marítim han disminuït gairebé un 70%. A més també s'han abaratit els serveix aeris.
- ✓ El desenvolupament de noves formes d'inversió, fonamentalment, la subcontractació internacional, les franquícies, les fusions d'empreses, etc.

5.2. A.

FALSA.

La internacionalització és l'obertura als mercats internacionals. Les petites i mitjanes empreses poden obrir-se a mercats internacionals i per tant, poden internacionalitzar-se, malgrat que tenen més dificultats que les empreses multinacionals al tenir menys capacitat financera, tecnològica i d'innovació. Per això, alguns organismes de l'Administració ajuden les empreses a fomentar la innovació i la internacionalització.

5.2. B.

FALSA.

La fusió per absorció és una possibilitat de creixement extern. Quan una empresa absorbeix una altra es produeix una ampliació de la capacitat i del volum d'operacions per mitjà de l'adquisició, la participació o el control d'altres empreses ja existents.

En canvi, el creixement intern suposa augmentar la dimensió d'una organització mitjançant inversions en la seva pròpia estructura.

5.2. C.

FALSA.

L'estratègia de diferenciació pretén que el producte sigui significativament diferent dels que ofereixen els competidors fins al punt que pot generar la percepció que el producte és únic. Però això no sempre va lligat a un preu menor que la competència.

Al contrari, és possible que el client, per mantenir aquesta percepció d'exclusivitat en el producte, estigui disposat a pagar un preu més elevat i sigui més fidel al producte.

5.2. D.

CERTA.

L'objectiu de les estratègies competitives és millorar la posició competitiva de l'empresa respecte de les altres empreses del sector, és a dir, la definició d'una característica o d'una qualitat que faci que l'empresa superi la competència de manera genèrica i sostinguda.

Exercici 6

Encercleu la lletra de l'opció correcta de les qüestions següents. No cal que justifiqueu la resposta.

[Cada resposta correcta val 0,25 punts. Per cada resposta errònia es descomptaran 0,1 punts; per les preguntes no contestades, no hi haurà cap descompte.]

6.1. Si en una empresa el període mitjà de maduració financer és de 85 dies i el període mitjà de maduració econòmic és de 100 dies, podem afirmar que

- a) el període mitjà de cobrament és de 15 dies.
- b) el període mitjà de flux de caixa és de 15 dies.
- c) el període mitjà de pagament és de 15 dies.
- d) el període mitjà de venda és de 15 dies.

Resposta correcta: c)

6.2. Pel que fa a l'estructura econòmica i financera d'una empresa, podem considerar que

- a) les reserves formen part de l'estructura econòmica de l'empresa.
- b) els clients i els deutors formen part de l'estructura financera empresarial.
- c) els deutes a un proveïdor de matèries primeres formen part de l'estructura econòmica de l'empresa.
- d) les inversions financeres a llarg termini formen part de l'estructura econòmica de l'empresa.

Resposta correcta: d)

6.3. Quina de les afirmacions següents sobre el clúster és correcta?

- a) És un grup d'institucions, únicament de recerca, que s'ocupen del desenvolupament tecnològic d'un grup d'empreses.
- b) És un grup d'empreses geogràficament properes, adequadament interconnectades i associades a institucions d'un sector determinat i, finalment, relacionades per concordances i complementarietats.
- c) És un grup de multinacionals d'un sector determinat ubicades a diferents regions i països.
- d) És un grup geogràfic d'acció formativa (universitària) empresarial.

Resposta correcta: b)

6.4. El conjunt de característiques internes que l'empresa ha de desenvolupar per a obtenir i reforçar una posició d'avantatge davant dels seus competidors s'anomena

- a) cadena de valor.
- b) avantatge competitiu.
- c) estratègia de lideratge en costos.
- d) estratègia de diferenciació.

Resposta correcta: b)

6.5. Quina de les afirmacions següents sobre l'anàlisi DAFO és correcta?

- a) Les amenaces i les oportunitats influeixen en l'empresa des del seu entorn.
- b) Aquesta anàlisi es refereix a la programació de dotacions, activitats, finançament i objectius empresarials.
- c) Les debilitats i les fortaleces són variables o paràmetres totalment incontrolables per l'empresa.
- d) Les amenaces i les oportunitats resulten de l'anàlisi interna i competitiva empresarial.

Resposta correcta: a)

6.6. Quina de les afirmacions següents sobre el fons de maniobra d'una empresa és correcta?

- a) És la part de l'actiu corrent que es finança amb recursos permanents.
- b) Es pot calcular a partir de la diferència entre el passiu corrent i l'actiu no corrent.
- c) Es pot calcular a partir de la diferència entre el passiu corrent i l'actiu corrent.
- d) Es pot calcular amb l'operació següent: patrimoni net – passiu no corrent – actiu no corrent.

Resposta correcta: a)

6.7. Quina de les afirmacions següents sobre les ràtios financeres és correcta?

- a) Si la ràtio de disponibilitat és 1, significa que l'empresa pot pagar tots els deutes, a curt termini i a llarg termini, amb els diners disponibles de caixa i bancs.
- b) Si la ràtio de liquiditat és 1, vol dir que l'empresa té un fons de maniobra nul (igual a zero).
- c) Si la ràtio de tresoreria és 1, podem assegurar que el fons de maniobra és igual a zero.
- d) Si l'estructura del deute és 1, podem afirmar que els deutes a llarg termini són positius.

Resposta correcta: b)

6.8. Quina de les afirmacions següents sobre les estratègies de creixement intern i extern és correcta?

- a) La integració de societats entre dues empreses és una estratègia de creixement intern.
- b) L'ampliació d'una planta productiva finançada en part per reserves i en part per un préstec a llarg termini és una estratègia de creixement extern.
- c) La fusió pura és una de les estratègies habituals de creixement intern.
- d) Una integració empresarial mitjançant una fusió per absorció és una estratègia de creixement extern.

Resposta correcta: d)