

SÈRIE 1.**Exercici 1****1.1.****COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS**

+ Ingressos d'explotació	420 €
Import net de la xifra de negocis:	420 €
Variació de les existències de productes acabats i en curs	
Altres ingressos d'explotació	
- Despeses d'explotació	200 €
Proveïments (Compres +- Variació d'existències comercials i matèries primeres):	50 €
Despeses de personal	50 €
Amortització de l'immobilitzat	50 €
Altres despeses d'explotació (reparacions edifici)	50 €
RESULTAT D'EXPLOTACIÓ = RESULTAT ABANS D'INTERESOS I IMPOSTOS (BAII) =	220 €
+ Ingressos financers	130 €
- Despeses financeres	200 €
RESULTAT FINANCER	70 €
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI) =	150 €
- Impost sobre beneficis	30 €
RESULTAT NET (BN) =	120 €

1.2.

BALANÇ DE SITUACIÓ

ACTIU	
ACTIU NO CORRENT	750 €
Immobilitzat intangible	250 €
Investigació i Desenvolupament Concessions administratives, propietat industrial i drets de traspàs	
Aplicacions informàtiques	250 €
Immobilitzat material	500 €
Terrenys i béns naturals	
Construccions	
Instal·lacions tècniques	
Maquinària	
Utillatge	
Elements de transport	
Mobiliari	150 €
Equips per a processos d'informació	350 €
Altre immobilitzat material	
Inversions immobiliàries	- €
Inversions en Terrenys i béns naturals	
Inversions en Construccions	
Inversions financeres a llarg termini	- €
ACTIU CORRENT	900 €
Existències	300 €
Comercials	
Matèries primeres	
Productes en curs	
Productes acabats	300 €
Realitzable	200 €
Clients	200 €
Deutors	
Hisenda Pública, deutora per diversos conceptes	
Organismes de Seguretat Social, deutora	
Disponible	400 €
Bancs i institucions de crèdit	300 €

PATRIMONI NET I PASSIU	
PATRIMONI NET	620 €
Capital / Capital social	500 €
Reserves	
Resultat de l'exercici	120 €
PASSIU NO CORRENT	250 €
Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini	250 €
Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	
PASSIU CORRENT	780 €
Proveïdors	250 €
Creditors per prestació de serveis	300 €
Proveïdors d'immobilitzat a curt termini	
Deutes a curt termini amb entitats de crèdit	
Deutes a curt termini	
Hisenda Pública, creditora per conceptes fiscals	80 €
Organismes de la Seguretat Social, creditors	150 €
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	1.650 €

Caixa	100 €
-------	-------

TOTAL ACTIU	1.650 €
--------------------	--------------------------

1.3.

Ràtio de l'estructura del deute = Passiu corrent/(Passiu no corrent + Passiu corrent) =

Ràtio de l'estructura del deute = $780/(250+780) = 0,75$

Això implica una mala qualitat del deute, ja que el 75 % del deute és a curt termini.

1.4.

Ràtio de rendibilitat financera = Benefici net/Net patrimonial= $120/620=0,19$.

La rendibilitat sobre els fons propis és del 19 %.

Exercici 2**2.1.**

Hi ha dues errades:

1. El fet que en el balanç de sumes, la suma del saldo coincideixi amb la de l'haver i aquesta coincideixi amb la suma dels càrrecs i abonaments en el diari **implica forçosament que tots els assentaments del diari s'han passat correctament al major.**

No és cert, perquè es poden haver equivocat en dos assentaments amb el mateix valor i un i l'altre compensar l'errada.

2. La suma dels saldos deutors ha de coincidir sempre amb la suma dels saldos creditors i aquest import serà **igual o superior** a la suma del deure (o l'haver) del balanç de sumes.

En lloc de dir igual o superior, hauria de dir igual o inferior, ja que el balanç de saldos es troba restant els valors de les sumes.

2.2.

La primera part conté dues errades, ja que la ràtio de tresoreria (solvència immediata o acid test) indica la capacitat de l'empresa per liquidar els seus deutes a curt termini sense córrer en risc de suspensió de pagaments.

La segona part té una errada, ja que és quan el valor de la ràtio és molt superior a 1 (no molt inferior) que hi ha un excés de liquiditat i l'empresa té actius sense rendiment.

2.3.

Reserves. Les reserves són fons constituïts per beneficis generats per l'empresa i no distribuïts entre els socis. Formen part del seu autofinançament intern. Les reserves són beneficis que es queden a l'empresa i serveixen per fer noves inversions, fent possible el creixement de l'empresa. És per això que les reserves també es denominen *autofinançament d'enriquiment*.

Lísing. Instrument de finançament de béns mobles o immobles que consisteix en la cessió, per part de l'empresa propietària (societat lísing), dels drets d'utilització d'aquest bé a l'empresa contractant del lísing, durant un període determinat de temps a canvi d'una quota d'arrendament. El contracte inclou una opció de compra, que l'empresa pot exercitar quan finalitza el contracte. Aquesta finalitat fa que sigui un sistema de finançament.

Descobert en compte. És una font financera que consisteix en la utilització d'un compte corrent bancari per un import superior al saldo disponible.

Rènting. Contracte de cessió d'un bé per part d'una empresa de rènting que inclou a canvi una quota pel dret d'utilització. Aquest contracte inclou també despeses de manteniment i reparació. La durada és determinada. No inclou opció de compra.

Exercici 3**3.1.**

Benefici = Ingressos totals – Costos totals

Ingressos totals = [preu x quantitat]

Costos totals = Costos fixos + Costos variables = [CF + CVu x quantitat]

Benefici (any 1) = $(33 - 18) \times 800 - 5.100 = 6.900 \text{ €}$

Benefici (any 2) = $(33 - 18) \times 600 - 5.100 = 3.900 \text{ €}$

Benefici (any 3) = $(33 - 18) \times 900 - 5.100 = 8.400 \text{ €}$

3.2.

$$\text{VAN} = -14.000 + 6.900 / (1+0.05)^1 + 3.900 / (1+0.05)^2 + 8.400 / (1+0.05)^3 = 3.365,08\text{€}$$

Atès que obtindrà un VAN positiu serà aconsellable que la Mireia dugui a terme el projecte d'inversió. En aquest cas, obtindrà guanys com a conseqüència d'aquesta inversió.

3.3.

El criteri a què es refereix l'Alba es diu *pay-back* o *termini de recuperació*. És un criteri estàtic de selecció d'inversions que consisteix a seleccionar el projecte d'inversió que recuperi abans el desemborsament inicial. A diferència del VAN i TIR, el *pay-back* no considera la variable temps, i per tant, tracta com a homogènies quantitats monetàries que pertanyen a diferents moments del temps.

En aquest cas:

El primer any recupera= 6.900€

El segon any recupera= 6.900 + 3.900= 10.800€

Falten 3.200€ que es recuperaran en el transcurs del tercer any, i ho calcularem mitjançant una proporció entre temps i quantitat:

$$3.200/8.400=0,38$$

$$0,38 \times 12 \text{ mesos} = 4,57 \text{ mesos}$$

Recuperarà la inversió als dos anys i quatre mesos (aprox.)

Podem dir que l'amiga de la Mireia no té raó, ja que segons el criteri del *pay-back* recuperaria la inversió abans de 4 anys.

3.4.

La TIR (taxa interna de rendibilitat) és aquella taxa d'actualització que fa que el VAN sigui 0. La TIR representa el guany que aporta aquesta inversió en percentatge. A la Mireia li interessarà aquesta inversió si els guanys que aporta superen els costos que ha suposat aconseguir els diners per a la inversió.

L'expressió que permetria calcular el valor de la TIR és la següent:

$$\text{VAN} = 0 = -14.000 + 6.900 / (1+r)^1 + 3.900 / (1+r)^2 + 8.400 / (1+r)^3$$

Exercici 4**4.1.**

L'empresa ha dut a terme un creixement intern. Es pot deduir del fet que l'empresa augmenta la seva dimensió adquirint nous factors de producció (nau industrial, maquinària, creació de botigues i contractació de nous treballadors).

4.2.

En una primera fase, l'any 2005, realitza una estratègia de diversificació horitzontal en ampliar la seva gamma de productes a mercats molt semblants. Però en una segona fase, l'any 2015, decideix dur a terme una estratègia de diversificació vertical quan crea 50 botigues i es converteix en el seu propi distribuïdor. Ara fabrica i ven al detall.

4.3.

Es diu *deslocalització*. Alguns dels motius són: costos laborals més baixos, legislacions més laxes en l'àmbit laboral, fiscal o mediambiental.

4.4.

Els elements que cal estudiar per poder realitzar un diagnòstic de l'entorn al qual s'enfronta l'empresa són:

- La intensitat de la competència, com més empreses hi ha en un mercat, més gran és la competència i més difícil és obtenir beneficis.
- Competidors potencials, possibles empreses que volen entrar al mercat. Serà més o menys difícil en cas que hi hagi o no barreres d'entrada.
- Existència o no de productes substitutius, què són aquells que satisfan la mateixa necessitat.
- Poder negociador de clients i/o de proveïdors. És la capacitat d'aquests d'imposar condicions en les operacions de compravenda, ja sigui imposant preus, terminis de lliurament de producte o terminis de pagament o cobrament.

4.5.

La cadena de valor consisteix a identificar totes les activitats necessàries per fabricar i/o vendre un producte o un servei per part de l'empresa, analitzant el valor que cadascuna aporta al preu final.

S'utilitza per distingir aquelles activitats que són fonts d'avantatges competitius per poder decidir posteriorment l'estratègia més adequada.

Exercici 5**5.**

La viabilitat econòmica de l'empresa s'estudiarà amb l'anàlisi del punt mort.

Punt Mort = Costos fixos / (Preu – Costos variables unitaris)

Amb les dades facilitades per l'enunciat:

-Costos Fixos:

Amortització del vaixell al llarg de la seva vida útil: $3.000.000/10 = 300.000 \text{ €/any}$

Per tant:

Costos fixos anuals = 300.000 €/any

-Marge de contribució = 60% de 20€ = 12 €/viatge

Marge de contribució = Costos variables – Preu de venda unitari

Per tant:

Costos variables unitaris = 8 €/viatge

- Punt Mort = Costos fixos / (Preu – Costos variables unitaris)

Per tant:

Punt Mort = $300.000 / (20 - 8) = 25.000 \text{ passatges}$

En ser la capacitat màxima de 50.000 passatges anuals, l'empresa serà econòmicament viable.

5.2

Benefici anual = Ingressos totals anuals – Costos totals anuals

Benefici anual = Ingressos totals anuals – Costos fixos anuals – Costos variables anuals

$B = 20 \text{ €/viatge} * 50.000 \text{ passatgers/any} - (300.000 \text{ €/any} + 8 \text{ €/viatge} * 50.000 \text{ passatgers/any}) = 300.000 \text{ €/any}$

5.3

Ara els costos fixos anuals hauran pujat en 200.000€.

Per tant, els nous costos fixos seran: $CF = 300.000 + 200.000 = 500.000 \text{ €}$

Si el marge de contribució continua sent del 60% del preu de venda (0.6p), amb els passatges de l'any anterior, el nou preu haurà de ser:

$PM = CF / (p - CV^*)$

$25.000 = 500.000 / (\text{marge de contribució})$

Per tant::

$25.000 = 500.000 / 0,6p$

Aïllant el valor del preu de venda unitari: $p = 33,33 \text{ €/passatge}$

5.4

Els continguts que podrien formar un pla d'empresa són:

- Breu presentació del projecte,
- Estudi de mercat,
- Pla de màrqueting,
- Pla operatiu,
- Pla econòmic i financer,
- Conclusions.

Exercici 6

Encerclieu 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. Resposta correcta: d

6.2. Resposta correcta: c

6.3. Resposta correcta: c

6.4. Resposta correcta: c

6.5. Resposta correcta: a

6.6 Resposta correcta: c

6.7. Resposta correcta: a

6.8. Resposta correcta: a

Sèrie 5**Exercici 1****1.1. Compte de pèrdues i guanys:**

+ Ingressos d'explotació	120.000 €
Import net de la xifra de negocis	110.000 €
Variació de les existències de productes acabats i en curs	
Altres ingressos d'explotació	10.000 €
- Despeses d'explotació	84.600 €
Proveïments (Compres +- Variació d'existències comercials i matèries primeres)	22.000 €
Despeses de personal	25.000 €
Amortització de l'immobilitzat	2.400 €
Altres despeses d'explotació (telèfon + publicitat + serveis bancaris + assegurança + energia + transport + reparacions)	35.200 €
RESULTAT D'EXPLOTACIÓ = RESULTAT ABANS D'INTERESOS I IMPOSTOS (BAII)=	35.400 €
+ Ingressos financers	32.000 €
- Despeses financeres	22.400 €
RESULTAT FINANCER	9.600 €
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI) =	45.000 €
- Impost sobre beneficis (30%)	13.500 €
RESULTAT NET (BN) =	31.500 €

1.2.

- a) reserves
- b) a curt termini
- c) aliens
- d) descobert en compte
- e) dinàmics
- f) expansives
- g) de reposició o renovació
- h) provisions
- i) crèdit comercial
- j) amortització

Exercici 2**2.1. Balanç de situació:**

Capital social = Total actiu – (Passiu no corrent + Passiu corrent + Resultat) = 282.000

- (134.400 + 51.600 + 6.000) = 282.000 - 192.000 = 90.000 €

El balanç de situació serà (xifres expressades en euros):

ACTIU		PATRIMONI NET I PASSIU	
ACTIU NO CORRENT	214.800 €	PATRIMONI NET	96.000 €
Immobilitzat intangible	- €	Capital / Capital social	90.000 €
Investigació i desenvolupament		Reserves	
Concessions administratives, propietat industrial i drets de traspàs			6.000
Aplicacions informàtiques		Resultat de l'exercici	€
Immobilitzat material	214.800 €	PASSIU NO CORRENT	134.400 €
Terrenys i béns naturals	69.200 €	Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini	
Construccions	100.000 €	Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	134.400 €
Instal·lacions tècniques		PASSIU CORRENT	51.600 €
Maquinària	36.000 €	Proveïdors	
Utillatge		Creditors per prestació de serveis	
Elements de transport		Proveïdors d'immobilitzat a curt termini	51.600 €
Mobiliari		Deutes a curt termini amb entitats de crèdit	
Equips per a processos d'informació	9.600 €	Deutes a curt termini	
Altre immobilitzat material		Hisenda Pública, creditora per conceptes fiscals	
Inversions immobiliàries	- €	Organismes de la Seguretat Social, creditors	
Inversions en terrenys i béns naturals			
Inversions en construccions			
Inversions financeres a llarg termini			
ACTIU CORRENT	67.200 €	TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	282.000 €
Existències	2.400 €		
Comercials			
Matèries primeres	2.400 €		
Productes en curs			
Productes acabats			
Realitzable	60.000 €		
Clients			
Deutors	60.000 €		
Hisenda pública, deutora per			

diversos conceptes	
Organismes de Seguretat Social, deutora	
Disponible	4.800 €
Bancs i institucions de crèdit	3.000 €
Caixa	1.800 €

TOTAL ACTIU	282.000 €
--------------------	------------------

2.2. Ràtios financeres:

NOM DE LA RÀTIO	EXPRESSIÓ DE CàLCUL I RESULTAT
DISPONIBILITAT	Disponible / Passiu corrent = $(3.000 + 1.800) / 51.600 = 0,093$ (9,3%)
TRESORERIA	(Realitzable + Disponible) / Passiu corrent = $(60.000 + 4.800) / 51.600 = 1,2558$ (125,58%)
LIQUIDITAT	Actiu corrent / Passiu corrent = $67.200 / 51.600 = 1,3023$ (130,23%)
SOLVÈNCIA (O GARANTIA)	Actiu / Deutes* = $282.000 / (134.400 + 51.600) = 1,5161$ (151,61%)
ENDEUTAMENT	Deutes* / Total Patrimoni net i Passiu = $(134.400 + 51.600) / 282.000 = 0,6596$ (65,96%)

(*) Deutes = Passiu no corrent + Passiu corrent

La **ràtio de disponibilitat** de 0,093 (9,30%) indica que hi ha molt poca disponibilitat (diners en caixa, en bancs i en institucions financeres) per cada euro de passiu corrent, per la qual cosa caldria esperar que els deutes a curt termini quedin coberts a partir de la realització de partides com ara el deute de clients a l'empresa (realitzable), que compensarien l'augment del poc líquid actual. En aquest cas, el valor és molt baix i l'empresa pot tenir problemes per satisfer els seus deutes de manera immediata. No arriba a la situació ideal situada entre 0,3 – 0,4.

La **ràtio de tresoreria** d'1,2558 (125,58%) reforça el que es comentava al final del paràgraf anterior. Si a l'escàs disponible existent s'hi afegeix el realitzable (clients deutors a l'empresa) es podrà cobrir el passiu corrent (deutes de l'empresa a curt termini). Així, si es realitzen els cobraments dels deutes que tenen els nostres clients amb l'empresa, hi haurà suficient tresoreria i es podrà arribar a 1,2558 euros per cada euro de deute a curt termini (del passiu corrent), de manera que aquest deute queda cobert a curt termini. L'empresa pot pagar els seus deutes a curt termini amb els seus

actius més líquids. L'empresa, si ho considera, pot destinar l'excés de tresoreria a inversions financeres.

La **ràtio de liquiditat** d'1,3023 (130,23%) reforça encara més la situació d'equilibri financer de la companyia. Si davant dels deutes a curt termini (passiu corrent) s'hi posés tot l'actiu corrent, aquest últim depassa sobradament aquests deutes i en resultaria l'existència d'1,3023 euros per cada euro de deutes de l'empresa a curt termini.

Si aquesta ràtio fos igual a 1, l'actiu corrent (existències + realitzable + disponible en caixa i bancs) tindria el mateix pes que el passiu corrent, la qual cosa indicaria una situació massa justa per poder cobrir els deutes a curt termini. En tal cas el fons de maniobra seria nul i estaria compromesa la situació d'equilibri financer de l'empresa.

L'actiu corrent és 1,3 vegades el passiu corrent. L'empresa no tindrà problemes de liquiditat i podrà atendre els seus deutes a curt termini.

Així doncs, amb el resultat de 1,3023 el fons de maniobra és positiu i hi ha equilibri financer.

La **ràtio de solvència (o garantia)** d'1,5161 (151,61%) explica la proporció entre l'actiu total i el conjunt de deutes a curt i a llarg termini que té l'empresa front tercers. Aquest resultat (1,5161) reflecteix una bona solvència o garantia per fer front a aquest conjunt de deutes. Aquesta ràtio pot servir per a les entitats financeres o altres institucions de crèdit, que estan estudiant prestar diners a l'empresa.

Per tant, l'empresa és solvent ja que l'actiu supera una vegada i mitja els deutes totals.

La **ràtio d'endeutament** de 0,6596 (65,96%) mesura la proporció de la quantitat d'euros de deute total (de passiu no corrent + passiu corrent) que hi ha per cada euro de patrimoni net i passiu. Per tant, mostra que aquest total de deute representa el 65,96% del total del citat patrimoni net i passiu (total finançat, equivalent en balanç a l'actiu total). O sigui, de cada euro finançat del total de patrimoni net i passiu es deuen 0,65957 euros.

Exercici 3**3.1.**

El criteri de selecció, atès que la prioritat de l'empresa és reduir el temps de recuperació de la inversió realitzada, és el del **termini de recuperació o payback**.

INVERSIÓ A

Desemborsament inicial: 7.000

A final del segon any ha recuperat $3.500 + 3.000 = 6.500$

Al tercer any li queden 500 € per recuperar ($7.000 - 6.500$).

Al tercer any, en un mes es recuperen: $3.000 / 12 = 250$ € per cada mes

Per tant, recuperarà tota la inversió passats **2 anys i 2 mesos**.

Considerant un any de 360 dies i un mes de 30 dies.

$(500 / 3000) * 360 = 60$ dies (2 mesos).

INVERSIÓ B

Desemborsament inicial: 4.000

A final del primer any li queden 1.800 € per recuperar.

Al segon any, en un mes es recuperen: $2.160 / 12 = 180$ €

Per recuperar els 1.800 € que falten, han de passar: $1.800/180 = 10$ mesos

Per tant, recuperarà tota la inversió passats **1 any i 10 mesos**.

INVERSIÓ C

Desemborsament inicial: 5.000

La suma de tots els fluxos: $1.000 + 1.500 + 2.000 = 4.500$ no arriba al desemborsament inicial, per tant, amb aquest projecte no es recupera la inversió inicial.

L'empresa, d'acord amb la prioritat d'un menor termini de recuperació o mètode del *pay-back*, optarà per la **inversió B**.

3.2.

Desemborsament inicial: Quantitat que es paga en el moment de l'adquisició d'una inversió.

Durada temporal: Nombre de períodes –generalment anys– durant els quals s'aniran produint entrades i sortides de diners.

Fluxos nets de caixa: Diferència entre els cobraments i els pagaments previstos durant cadascun dels períodes de la inversió.

Valor residual: Valor de l'actiu al final de la vida de la inversió.

3.3**Definició de la TIR:**

La TIR és un **mètode de selecció d'inversió dinàmic**. És la **taxa d'actualització o descompte** que fa que el valor del VAN sigui 0. Indica la rendibilitat efectiva d'un projecte d'inversió.

Selecció dels projectes:

$$TIR_1 = 5,45\%$$

El projecte d'inversió s'acceptarà. Obtindríem una rendibilitat del 5,45%, la qual és superior a la del mercat (5%). En aquest cas, el VAN seria positiu i l'empresa obtindria guanys per la inversió.

$$TIR_2 = 3\%$$

El projecte d'inversió és indiferent. No obtindríem cap rendibilitat pel fet d'invertir en aquest projecte (els rendiments obtinguts només permetrien amortitzar la inversió).

$$TIR_3 = 2,25\%$$

El projecte d'inversió no s'acceptarà, ja que el rendiment de la inversió és inferior al tipus d'actualització del mercat (5%). El VAN donaria un resultat negatiu.

Exercici 4**4.1.**

A. Cadena de valor. La cadena de valor és un model que descriu les activitats que aporten valor a l'empresa. L'anàlisi d'aquesta permet distingir les activitats necessàries de les innecessàries, és a dir, les que generen valor de les que no.

B. Estratègia de diferenciació. L'estratègia de diferenciació consisteix a oferir un producte o servei que el consumidor percep com a únic i no assimilable al de la competència i per això està disposat a pagar-ne un preu superior.

C. Estratègia corporativa. L'estratègia corporativa és el nivell més alt d'estratègia i correspon a les decisions estratègiques (per exemple, sobre el perfil de la cartera de negocis que s'ha de desenvolupar) que prenen els directius que ocupen els nivells jeràrquics més elevats de la organització.

D. Internacionalització. La internacionalització és l'obertura d'una empresa cap a mercats internacionals i inclou les operacions que fa una organització per vincular-se a aquests mercats internacionals.

E. Barreres d'entrada. Les barreres d'entrada són els obstacles que dificulten l'accés de noves empreses a un sector determinat, mitjançant la disminució de les expectatives de beneficis dels possibles nous competidors.

4.2.**A. Falsa.**

La vertadera seria:

La **fusió pura** es produeix quan dues o més empreses, generalment de dimensions similars, acorden unir-se i crear-ne una de nova, de manera que les empreses anteriors es dissolen.

B. Falsa.

La vertadera seria:

Un **clúster** és una concentració geogràfica d'empreses o institucions que comparteixen l'interès per un sector econòmic.

C. Falsa.

La vertadera seria:

En termes generals, un dels avantatges del creixement **extern** respecte al creixement **intern** és l'estalvi de temps.

D. Vertadera

E. Vertadera

Exercici 5**5.1.**

DEBILITATS	AMENACES
(6) L'empresa té un grau d'endeutament elevat.	(1) Existeixen empreses competidores consolidades. (5) Hi ha hagut una reducció continuada dels ajuts de l'Administració que rep el sector.
FORTALESES	OPORTUNITATS
(2) Equip emprenedor amb molta experiència en el sector. (4) L'empresa té prou capacitat per a distribuir els seus productes en el mercat internacional. (7) L'empresa disposa d'una tecnologia que li permet fabricar a baix cost. (8) L'empresa té patentada aquesta tecnologia de fabricació a baix cost.	(3) Actualment, els pares i mares valoren cada cop més que els seus fills vagin vestits a la moda.

5.2.**a)**

$$CF = 5.500 \text{ €}$$

$$p = 700 \text{ €}$$

$$CVu = 150 \text{ €}$$

$$\text{Punt mort: } PMuf = CF / (P - CVu) = 5.500 \text{ €} / (700 - 150) = 10 \text{ comandes}$$

b)

$$CF = 5.500 \text{ €}$$

$$p = 700 \text{ €}$$

$$CVu = 200 \text{ €}$$

$$PMuf = 5.500 \text{ €} / (700 - 200) = 11 \text{ comandes}$$

c)

Els inconvenients poden ser:

- Responsabilitat il·limitada.
- A partir de cert volum de beneficis, el tipus impositiu pot ser més elevat que el d'una SL.

Els avantatges poden ser:

- Senzillesa en els tràmits per a iniciar l'activitat.
- No requereix capital mínim.
- Simplicitat en les obligacions formals.

Exercici 6

6.1. b)

6.2. c)

6.3. a)

6.4. c)

6.5. c)

6.6. b)

6.7. a)

6.8. d)