



SÈRIE 2

Pautes de correcció generals:

1. Es valorarà la correcció escrita del vocabulari econòmic i el raonament econòmic expressat amb coherència, de manera que el corrector podrà aplicar descomptes sobre la puntuació màxima dels exercicis si els arguments econòmics s'expressen de manera inconsistent.
2. El que figura a les pautes de correcció que segueixen, especialment a les preguntes obertes, són respostes orientatives sovint molt completes. Els correctors no han de buscar la perfecció de les respostes per aplicar la màxima puntuació. Qualsevol explicació a les preguntes obertes que demostrï que l'estudiant argumenta correctament el que es demana a l'enunciat es donarà per bona.
3. Els errors en els càlculs numèrics només es poden descomptar una vegada. És a dir, que si en un apartat no calculen el valor correcte, però als apartats següents els estudiants fan els càlculs o interpretacions bé a partir dels valors erronis obtinguts en l'apartat anterior, s'ha d'atorgar igualment la puntuació màxima.

Pautes de correcció específiques:

Exercici 1

1.1.

[1 punt]

PÈRDUES I GUANYS	Import (milers €)
+Ingressos d'explotació	5.400
Import net de la xifra de negocis	5.250
Altres ingressos d'explotació	150
-Despeses d'explotació	4.800
Proveïments (Compres ± Variació d'existències comercials i matèries primeres)	1.950
Despeses de personal	1.350
Amortització de l'immobilitzat	1.050
Altres despeses d'explotació	450
RESULTAT D'EXPLOTACIÓ	600
= RESULTAT ABANS D'INTERESSOS I IMPOSTOS (BAII)	600
+Ingressos financers	-
-Despeses financeres	-
RESULTAT FINANCER	-
= RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI)	600
-Impost sobre beneficis	180
= RESULTAT NET (BN)	420

1.2.

[1 punt]

Rendibilitat econòmica: Benefici abans d'interessos i impostos (BAII) / Total Actiu

Càlcul: $600 / 6.000 = 0,1 = 10\%$. La rendibilitat econòmica ha estat del 10%.

Interpretació:

La rendibilitat econòmica ha estat del 10%. Ens informa que amb la inversió realitzada de 6.000 (total de l'actiu del balanç de situació) hem obtingut un benefici abans d'interessos i impostos (BAII) de 600, cosa que representa un 10% de rendibilitat econòmica. Dit d'una altra manera, per cada euro invertit en l'Actiu, l'empresa obté 10 cèntims d'euro de beneficis. O el que és el mateix, per cada 100 euros invertits en l'actiu l'empresa obté 10 euros de benefici abans d'interessos i impostos.

1.3.

[0,5 punts]

La rendibilitat de les vendes relaciona el benefici abans d'interessos i impostos (BAII) amb Import Net de la xifra de vendes i **indica els beneficis per unitat monetària** ingressada per vendes.

Benefici abans d'interessos i impostos / Import Net de la xifra de vendes

Com més alta sigui aquesta ràtio, millor, perquè indicarà que les vendes han contribuït a augmentar el benefici (BAII).

En canvi la rendibilitat econòmica relaciona el benefici abans d'interessos i impostos (BAII) **amb la inversió realitzada** (total de l'actiu del balanç de situació) i indica el benefici per unitat monetària invertida.

Benefici abans d'interessos i impostos / Total Actiu

Com més alta sigui aquesta ràtio, millor, perquè indicarà que la inversió feta en l'actiu és més rendible.

En conclusió, la diferència radica en el fet que:

La rendibilitat de les vendes ens informa del benefici per unitat monetària de vendes (Import Net de la xifra de vendes), mentre que la **rendibilitat econòmica** ens informa del **benefici per unitat d'inversió** que l'empresa ha fet (total de l'actiu del balanç de situació).



Exercici 2

2.1.

[1 punt]

Explicació:

El valor actual net (VAN) d'una inversió és la suma de les entrades i les sortides de diners que implica el projecte d'inversió, actualitzades en el moment inicial.

Quan el VAN és positiu vol dir que es recupera el desemborsament inicial i s'obté un benefici. En altres paraules, els fluxos nets de caixa superen el desemborsament inicial del projecte.

Càlculs (resultats amb 2 decimals):

$$\text{VAN de l'opció 5 kW} = -12.000 + 2.400 / (1+0,03)^1 + 2.500 / (1+0,03)^2 + 2.600 / (1+0,03)^3 + 2.700 / (1+0,03)^4 + (2.800 + 0) / (1+0,03)^5 = -119,83\text{€}$$

$$\text{VAN de l'opció 5 kW} = -12.000 + (2.330,10 + 2.356,49 + 2.379,37 + 2.398,92 + 2.415,30) = -12.000 + 11.880,17 = -119,83 \text{ euros (negatiu).}$$

$$\text{VAN de l'opció 6 kW} = -14.000 + 3.200 / (1+0,03)^1 + 3.200 / (1+0,03)^2 + 3.200 / (1+0,03)^3 + 3.200 / (1+0,03)^4 + (3.200 + 0) / (1+0,03)^5 = 655,06\text{€}$$

$$\text{VAN de l'opció 6 kW} = -14.000 + (3.106,80 + 3.016,31 + 2.928,45 + 2.843,16 + 2.760,35) = -14.000 + 14.655,06 = 655,06 \text{ euros (positiu).}$$

Quina recomanaríeu tenint en compte aquest criteri. Justifiqueu la resposta.

VAN de l'opció 5 kW: -119,83 euros.

VAN de l'opció 6 kW: 655,06 euros.

Segons el criteri del VAN, s'ha de triar l'opció 6 kW, perquè:

el valor actualitzat dels fluxos de caixa nets esperats és positiu i superior al de l'opció 5 kW. Per tant, amb l'opció dels 6 kW es generen uns fluxos nets de caixa que ens permeten recuperar el desemborsament inicial i obtenir un benefici de 655,06 euros.



Proves d'accés a la Universitat 2021, convocatòria ordinària. Criteri de correcció

el valor actualitzat dels fluxos de caixa nets esperats és positiu mentre que el de l'opció 5 kW és negatiu i, per tant, queda descartada.

2.2.

[1 punt]

Projecte de l'opció 5 kW:

Té una inversió inicial de 12.000€.

+2.400€ (primer any) + 2.500€ (segon any) + 2.600€ (tercer any) + 2.700€ (quart any). El cinquè any no podem agafar els 2.800€ ja que només es necessiten 1.800€ per arribar al desembors inicial. Per tant, cal fer una regla de tres.

Regla de tres:

2.800€.....12 mesos

1.800€.....X

$$X = 1.800 \times 12 / 2.800 = 7,7 \text{ mesos.}$$

Es trigarà 4 anys i 7,7 mesos a recuperar la inversió inicial.

Projecte de l'opció 6kW:

Té una inversió inicial de 14.000€.

Els fluxos de caixa nets (FCN) són constants de +3.200€ cada any:

$$14.000€ / 3.200 = 4,375$$

Regla de tres:

1 any.....12 mesos

0,375 d'any....X

$$X = 0,375 \times 12 / 1 = 4,5$$

Es trigarà 4 anys i 4,5 mesos a recuperar la inversió inicial.



Una altra manera de resoldre'l seria: Projecte de l'opció 6kW.

Té una inversió inicial de 14.000€.

Primer any: 3.200€

Segon any: 3.200€

Tercer any: 3.200€

Quart any: 3.200€

El cinquè any no podem agafar els 3.200€ ja que només es necessiten 1.200€ per arribar al desembors inicial. Per tant, cal fer una regla de tres.

3.200€.....12 mesos

1.200€.....X

$$X = 1.200 \times 12 / 3.200 = 4,5 \text{ mesos.}$$

Es trigarà 4 anys i 4,5 mesos a recuperar la inversió inicial.

Interpretació:

La millor opció, segons el criteri del termini de recuperació, és el projecte de l'opció 6kW, ja que es recupera la inversió inicial en el menor temps (4 anys i 4,5 mesos) que l'opció 5kW (4 anys i 7,7 mesos).



2.3.

[0,5 punts]

TIR opció A = 2,5%

TIR opció B = 3,5%

Justificació de cada selecció dels projectes:

TIR opció A = 2,5%. El projecte d'aquesta opció **no s'acceptarà**, ja que el rendiment de la inversió és inferior al tipus d'actualització del mercat.

TIR B = 3,5%. El projecte d'aquesta opció **s'acceptarà**. Obtindríem una rendibilitat del 3,5%, la qual és lleugerament superior a la del mercat del 3%. En aquest cas, el VAN seria positiu i l'empresa obtindria guanys per la inversió.

Exercici 3

3.1.

[1 punt]

Definició:

La *ràtio de liquiditat* també es coneix com a *ràtio de fons de maniobra* o de solvència a curt termini. Si el $FM \geq 0$, és a dir, positiu, determina que aquesta empresa està en equilibri financer. El Fons de maniobra és una garantia per a l'estabilitat de l'empresa ja que des del punt de vista del finançament, és aquella part de l'Actiu Corrent que es finança amb Recursos Permanents. En general, el Fons de Maniobra ha de ser positiu, ja que, si no, l'Actiu Fix estaria finançat amb Exigible a c/t i es podria arribar a una suspensió de pagaments.

Es calcula fent: Actiu corrent / Passiu corrent

El valor orientatiu que es proposa per a aquesta ràtio hauria de ser entre 1,5 i 2. Hi ha llibres de text que l'interval el situa entre 1 i 2 i d'altres, entre 1,5 i 1,8.

Per tant, en el nostre exercici l'empresa, al llarg dels tres exercicis consecutius, ha anat empitjorant el seu equilibri financer i es podria arribar a una suspensió de pagaments.

3.2.

[1 punt]

La **ràtio de garantia** mesura l'estabilitat financera de l'empresa a llarg termini. El valor orientatiu proposat ha de ser superior a 1 i pròxim a 2. Hi ha llibres de text que situen el valor orientatiu entre 1,7 i 2. Qualsevol opció de les esmentades és bona. Si el seu valor estigués per sota d'1, l'empresa pot augmentar el seu risc de fallida.

Es calcula fent: Actiu / Deutes* (Passiu corrent + Passiu no corrent).

El valor orientatiu proposat ha de ser superior a 1 i pròxim a 2. **Per tant, en el nostre exercici, l'empresa al llarg dels tres exercicis ha anat empitjorant el seu equilibri financer a llarg termini, tot i que mai, al llarg dels tres anys, ha presentat un valor per sota d'1.** Si en algun moment arribés a estar per sota de 1 podríem dir que està en situació de fallida (fallida és el terme tècnic).



3.3.

[0,5 punts]

Explicació:

L'autofinançament d'una empresa està format pels beneficis que ha anat obtenint al llarg del temps i que no s'han repartit, sinó que s'han anat retenint per al creixement o el manteniment de la capacitat econòmica de l'empresa.

Els tipus (exemples) són:

- Autofinançament de manteniment: Està format pels beneficis que es retenen a fi de poder mantenir la capacitat econòmica de l'empresa. Per exemple: les amortitzacions i les provisions.
- Autofinançament d'enriquiment: Està format per tots els beneficis retinguts a fi de poder fer noves inversions i així poder fer créixer l'empresa. Per exemple: les reserves.



Exercici 4

4.1.

[1,5 punts]

Debilitats de l'empresa	Fortaleses de l'empresa
<ul style="list-style-type: none">- Tenen una experiència nul·la en gestió d'empreses.- Els seus productes tenen uns preus elevats.- No tenen cap pla d'empresa.	<ul style="list-style-type: none">- Tenen recursos financers suficients per a l'obertura del negoci i el fons de maniobra inicial.- Tenen coneixements tècnics de programació informàtica.
Amenaces de l'entorn	Oportunitats de l'entorn
<ul style="list-style-type: none">- Les comissions dels distribuïdors d'aplicacions són elevades.- Hi ha molta rivalitat en el sector de les aplicacions informàtiques.	<ul style="list-style-type: none">- El mercat de les aplicacions està en constant creixement.- Hi ha ajudes públiques disponibles per nous negocis.- Hi ha una unitat de suport a l'emprenedoria a la universitat.

Proves d'accés a la Universitat 2021, convocatòria ordinària. Criteri de correcció

4.2.

[1 punt]

Característiques	Forma jurídica
Tributa per IRPF i la responsabilitat del soci és il·limitada.	Empresari individual
El capital social mínim són 60.000€ i tributa per l'impost de societats.	Societat anònima
El nombre de socis depèn del seu grau, el capital social està fixat als estatuts i la responsabilitat està limitada al capital aportat.	Societat cooperativa
Té un mínim d'un soci, un capital social de 3.000€, i la responsabilitat està limitada al capital aportat.	Societat de Responsabilitat Limitada



Exercici 5

5.1.

[1 punt]

$$CF \text{ total} = 250.000 + 1.500.000 + (4.000.000/8) = 2.250.000\text{€}$$

$$CV \text{ unitari} = 0,64 + 0,56 = 1,2\text{€}$$

Per tant:

$$Q = CF_{\text{total}}/P - CV_{\text{unitari}} = 2.250.000/1,5 - 1,2 = 7.500.000$$

El punt mort es situaria en 7.500.000 mascaretes per sobre la capacitat màxima anual de l'empresa i aquesta **NO seria viable econòmicament**.

5.2.

[0,5 punts]

$$B = IT - CT = P \times Q - (CF + CV_{\text{unitari}} \times Q) = (1,5 \times 7.000.000) - (2.250.000 + 1,2 \times 7.000.000) = -150.000\text{€}.$$

Tindria pèrdues per import de 150.000€

5.3.

[0,5 punts]

$$B = IT - CT = 200.000 = P \times 7.000.000 - (2.250.000 + 1,2 \times 7.000.000)$$

Per tant:

$$P = 1,55 \text{ euros.}$$

5.4.

[0,5 punts]

Les variables del màrqueting mix són: producte, preu, promoció i distribució.

La campanya publicitària a les xarxes entraria dins: **la promoció**.



Exercici 6

[Cada resposta correcta val 0,50 punts. Per cada resposta errònia es descomptaran 0,15 punts; per les preguntes no contestades, no hi haurà cap descompte.]

[2,5 punts]

RESPOSTES

6.1. C

6.2. C

6.3. D

6.4. D

6.5. A



SÈRIE 5

Pautes de correcció generals:

1. Es valorarà la correcció escrita del vocabulari econòmic i el raonament econòmic expressat amb coherència. De manera que el corrector podrà aplicar descomptes sobre la puntuació màxima dels exercicis si els arguments econòmics s'expressen de manera inconsistent.
2. El que figura a les pautes de correcció que segueixen, especialment a les preguntes obertes, són respostes orientatives sovint molt completes. Els correctors no han de buscar la perfecció de les respostes per aplicar la màxima puntuació. Qualsevol explicació a les preguntes obertes que demostrï que l'estudiant argumenta correctament el que es demana a l'enunciat es donarà per bona.
3. Els errors en els càlculs numèrics només es poden descomptar una vegada. És a dir, que si en un apartat no calculen el valor correcte, però als apartats següents els estudiants fan els càlculs o interpretacions bé a partir dels valors erronis obtinguts en l'apartat anterior, s'ha d'atorgar igualment la puntuació màxima.

Pautes de correcció específiques:

Exercici 1

1.1.

[1 punt]

PÈRDUES I GUANYS	Import (milers €)
+Ingressos d'exploració	3.200
Import net de la xifra de negocis	3.000
Altres ingressos d'exploració	200
Despeses d'exploració	-1.160
Proveïments (Compres i Variació d'existències comercials i matèries primeres)	-600
Despeses de personal	-400
Amortització de l'immobilitzat	-100
Altres despeses d'exploració	-60
RESULTAT D'EXPLORACIÓ	2.040
= RESULTAT ABANS D'INTERESSOS I IMPOSTOS (BAII)	2.040
RESULTAT ABANS D'INTERESSOS I IMPOSTOS (BAII)	2.040
+Ingressos financers	10
- Despeses financeres	-50
RESULTAT FINANCER	-40
= RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI)	2.000
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI)	2.000
- Impost sobre beneficis	-600
= RESULTAT NET (BN)	1.400

1.2.

[0,75 punts]

L'objectiu del compte de pèrdues i guanys és calcular el resultat d'una empresa durant el període de l'exercici comptable.

RENDIBILITAT ECONÒMICA:

Benefici abans d'interessos i impostos / Total Actiu

$$2.40 / (4.000 + 2.000) = 0,34 \rightarrow 34\%$$

1.3.

[0,75 punts]

RENDIBILITAT DE LES VENDES: BAI / Import net de la xifra de vendes

$$2.040 / 3.000 = 0,68$$

Tant la rendibilitat econòmica com la rendibilitat de les vendes utilitzen la mateixa magnitud de resultat: el benefici abans d'interessos i impostos (BAI), però per posar-la en relació a dos magnituds diferents.

Per una banda, **rendibilitat econòmica** relaciona el benefici obtingut respecte al total d'inversió emprada per a la seva obtenció (total de l'actiu). És a dir ens **informa de quina és la rendibilitat de la inversió realitzada en (total de l'actiu del balanç de situació)**.

Per l'altra banda, **la rendibilitat de les vendes** relaciona **el benefici obtingut respecte al total de les vendes (import net de la xifra de vendes o de negocis del compte de pèrdues i guanys)**. Aquesta ràtio ens informa de la quin és el benefici per unitat venuda. En aquest cas concret, per cada euro de vendes netes l'empresa obté un benefici de 0,68. Dit d'una altra manera, per cada 100 euros de vendes netes a l'empresa li queden 68 euros de marge (o marge sobre les vendes).



Exercici 2

2.1.

[1 punt]

$$\text{VAN (A)} = - 10.000 + 8.000/(1,05) + 10.000/(1,05)^2 = \mathbf{6.689,33 \text{ €}}$$

$$\text{VAN (B)} = - 12.000 + 9.000/(1,05) + 11.000/(1,05)^2 = \mathbf{6.548,32 \text{ €}}$$

Segons el criteri del VAN **seria més recomanable el projecte B** perquè el valor actualitzat dels fluxos de caixa esperats és positiu i superior al del projecte A.

2.2.

[0,5 punts]

La TIR indica la rendibilitat anual que s'aconsegueix amb una inversió. És la taxa d'interès que fa que el valor del VAN sigui zero, es a dir, es la taxa d'interès que fa que les entrades de diners actualitzades amb ella al moment inicial siguin iguals a les sortides de diners també actualitzades amb ella al moment inicial.

Segons el criteri de la TIR seria més recomanable el projecte "A" 48% perquè és superior a la del projecte "B" 40%. La TIR és el benefici que s'obté d'una inversió expressat en forma de taxa. L'objectiu de l'empresa és aconseguir una rendibilitat tan gran com sigui possible ($48\% \geq 40\%$).



2.3.

[1 punt]

El termini de recuperació (o *payback*) és el temps que es triga en recuperar el desemborsament inicial.

El projecte A té una inversió inicial de 10.000€, en el primer any en recupera 8.000€, el segon any ha de recuperar els restants 2.000€. Es considera que es recuperen de forma constant durant l'any, $8.000\text{€} / 12 \text{ mesos} = 666,66$ al mes; $2.000\text{€} / 666,66\text{€} = 3$ mesos.

Payback del projecte A: 1 any i 3 mesos.

El projecte B té una inversió inicial de 12.000€, en el primer any en recupera 9.000€, el segon any ha de recuperar els restants 3.000€. Es considera que es recuperen de forma constant durant l'any, $9.000\text{€} / 12 \text{ mesos} = 750\text{€}$ al mes; $3.000\text{€} / 750\text{€} = 4$ mesos.

Payback del projecte B: 1 any i 4 mesos.

Segons el criteri estàtic del *payback* seria més recomanable el projecte A perquè el termini de recuperació de la inversió inicial és de 1 any i 3mesos, inferior al del projecte B que és de 1 any i 4 mesos.

Exercici 3

3.1.

[1 punt]

BALANÇ DE SITUACIÓ a dia 31-12-2018					
ACTIU (estructura econòmica o capital en funcionament)			PATRIMONI NET I PASSIU (Estructura financera o capital financer)		
€	€	€	€	€	€
ACTIU NO CORRENT			80.000	PATRIMONI NET	
Immobilitzat intangible*			3.000	70.000	
Aplicacions informàtiques	3.000			Capital social	60.000
Immobilitzat material*			77.000	Reserves	6.000
Terrenys i bens naturals	8.000			Resultat de l'exercici	4.000
Construccions	40.000			PASSIU NO CORRENT	
Mobiliari	4.000			15.000	
Elements de transport	17.000			Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini	3.000
Equips per a processos d'informació	8.000			Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	12.000
ACTIU CORRENT			20.000	PASSIU CORRENT	
Realitzable			9.000	15.000	
Clients	9.000			Creditors per prestació de serveis	5.000
Disponible			11.000	Proveïdors d'immobilitzat a curt termini	4.000
Bancs i institucions de crèdit	10.000			Deutes a curt termini amb entitats de crèdit	3.000
Caixa	1.000			Hisenda Pública, creditora per conceptes fiscals	2.000
				Organismes de la Seguretat Social	1.000
				creditors	1.000
Total Actiu			100.000	Total Patrimoni Net i Passiu	
				100.000	

*Els comptes d'Immobilitzat es presentaran pel seu valor net comptable (cost d'adquisició o cost de producció menys amortització acumulada)



Balanç de situació a dia 31-12-2018

ACTIU (estructura econòmica o capital en funcionament)

- **Actiu no corrent: 80.000€**
 - Immobilitzat intangible*: 3.000€
 - Aplicacions informàtiques: 3.000€
 - Immobilitzat material*: 77.000€
 - Terrenys i bens naturals: 8.000€
 - Construccions: 40.000€
 - Mobiliari: 4.000€
 - Elements de transport: 17.000€
 - Equips per a processos d'informació: 8.000€
- **Actiu corrent: 20.000€**
 - Realitzable: 9.000€
 - Clients: 9.000€
 - Disponible: 11.000€
 - Bancs i institucions de crèdit: 10.000€
 - Caixa: 1.000€

TOTAL ACTIU: 100.000€



PATRIMONI NET I PASSIU (Estructura financera o capital financer)

- **Patrimoni net: 70.000€**
 - Capital social: 60.000€
 - Reserves: 6.000€
 - Resultat de l'exercici: 4.000€

- **Passiu no corrent: 15.000€**
 - Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini: 3.000€
 - Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit: 12.000€

- **Passiu corrent: 15.000€**
 - Creditors per prestació de serveis: 5.000€
 - Proveïdors d'immobilitzat a curt termini: 4.000€
 - Deutes a curt termini amb entitats de crèdit: 3.000€
 - Hisenda Pública, creditora per conceptes fiscals: 2.000€
 - Organismes de la Seguretat Social creditors: 1.000€

TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU: 100.000€

*Els comptes d'Immobilitzat es presentaran pel seu valor net comptable (cost d'adquisició o cost de producció menys amortització acumulada).



3.2.

[0,5 punts]

FONS DE MANIOBRA (FM)

- $FM = \text{Actiu corrent} - \text{Passiu Corrent} = 5.000$
 - Actiu corrent: 20.000
 - Passiu corrent: 15.000

Interpretació:

El fons de maniobra d'aquesta empresa és positiu de 5.000€, segueix el criteri general de que el fons de maniobra hauria de ser positiu. Significa que hi ha una part de l'actiu corrent (5.000€ o un 25% en aquest cas) que està finançat amb recursos permanents o a llarg termini (Patrimoni net i passiu no corrent. És un primer indicador de solvència. En aquest cas, l'empresa té capacitat per pagar els seus deutes a curt termini (passiu corrent de 15.000€) amb ens actius que té a curt termini (actiu corrent de 20.000€).

3.3.

[1 punt]

Estan constituïts pel a) capital social i/o les ampliacions del capital social i b) les subvencions concedides per les administracions públiques.



Exercici 4

4.1.

[1,3 punts]

Les Cinc Forces de Porter és un model d'anàlisi estratègica elaborat per l'economista i professor Michael I. Porter de Harvard Business School al 1979.

El model de les Cinc Forces de Porter proposa un marc de reflexió estratègica sistemàtica per determinar la rendibilitat d'un sector específic, normalment amb la finalitat d'avaluar el valor que es genera i la projecció futura d'empreses o unitats de negoci que operen en aquest sector, per tal de poder formular l'estratègia corporativa.

Les 5 Forces de Porter són:

- Amenaça de productes substitutius
- Amenaça de nous competidors
- Poder de negociació dels clients
- Poder de negociació dels proveïdors
- Grau de rivalitat dels competidors.

A) Amenaça de productes Substitutius.

S'han de ressaltar i entendre les característiques del producte o del sistema tecnològic productiu-comercial i la possible existència de singularitats de propietat industrial i la seva protecció. Per exemple les patents farmacèutiques, patents informàtiques o tecnologies molt difícils de copiar, permeten fixar els preus en solitari i suposen normalment una molt alta rendibilitat. D'altra banda, mercats en els quals existeixen molts productes iguals o similars, que fan que sigui un entorn procliu a l'existència de clons o productes substitutius dels originals, suposen en general baixa rendibilitat. Per tant, per tal de superar aquesta amenaça s'haurà de pensar en *crear dificultats per la substitució* o generar un nivell elevat de *diferenciació del producte* que realment allunyi aquesta possibilitat.

B) Amenaça de nous competidors

Es relaciona amb el fet que si en un sector de l'economia entren noves empreses, la competència augmentarà i provocarà una ajuda al consumidor aconseguint que els preus dels productes de la mateixa classe disminueixin; però també ocasionarà un augment en els costos, ja que si l'organització desitja mantenir el seu nivell al mercat haurà de realitzar despeses addicionals.

C) Poder de negociació de clients

Un mercat o segment no serà atractiu quan els clients estan molt ben organitzats, el producte té molts substituïts, no és molt diferenciat o és de baix cost per al client, el que permet que es puguin fer substitucions per igual o a un cost menor. Les creixents exigències de grans compradors estan enfocades a la reducció de preus, més qualitat i millor servei, per tant, una corporació veurà afectats els seus marges d'utilitat.

D) Poder de negociació dels proveïdors

Un mercat o segment del mercat no serà atractiu quan els proveïdors estiguin molt ben organitzats gremialment, tinguin forts recursos i puguin imposar les seves condicions de preu i mida de la comanda (amb l'agreujant si les entrades que subministren no tenen substituïts o són escassos i de alt cost).

E) Grau de rivalitat dels competidors

La rivalitat entre els competidors defineix la rendibilitat d'un sector, o sigui, com menys competit es trobi un sector, normalment serà més rendible i viceversa. Aquest grau de rivalitat interna dins un sector determinat, habitualment depèn de *l'estructura de la competència* (la rivalitat serà més intensa si hi ha una atomització dels competidors de poca dimensió); i també dels *costos fixos elevats*, que fan que els competidors siguin més agressius amb les altres empreses mitjançant guerra de preus.

4.2.

[1,2 punts]

Michael E. Porter va investigar sobre com les empreses podien obtenir avantatges competitius amb diferents estratègies. Es molt coneguda l'aportació teòrica de Porter des de Harvard University (EE.UU.), on va classificar i diferenciar tres estratègies competitives per generar i obtenir aquests avantatges competitius:

- a. **Estratègia de Diferenciació de Producte:** Amb aquesta estratègia l'empresa busca que el producte, sigui bé, servei o idea que ofereix, sigui percebut i acceptat pel consumidor com a diferent o únic davant dels productes oferts per les empreses de la competència. Per aquesta raó, per aquest producte diferenciat el consumidor està disposat a pagar un preu més alt. Aquesta diferència de valor pot ser creada a partir de atributs especials o rellevants, característiques de disseny o altes, qualitat del mateix, garanties o inclòs un millor servei i atenció post-venda, que generaran aquest avantatge competitiu per l'empresa.
- b. **Estratègia de Costos Baixos o de Lideratge de en Costos:** Aquesta estratègia, que neix de l'anàlisi de la cadena de valor, considera que si una empresa es capaç de reduir els costos en base al coneixement i domini de la mateixa i de les aplicacions d'innovacions tecnològiques oportunes, d'economies d'escala o d'abast (scope economy), podrà arribar a liderar l'indústria en costos baixos, lo que implicarà obtenir el producte d'un determinat nivell de qualitat, a un preu de cost mes baix que les empreses de la competència. Així, dins d'un mercat l'empresa de costos baixos podrà proposar un preu més baix per al producte (guerra de preus), sense renunciar a un bon marge de beneficis que doni l'avantatge competitiu a l'empresa.
- c. **Estratègia d'Enfocament, Segmentació o d'Especialització:** En aquest cas, l'estratègia empresarial pren atenció no a tot el mercat al complet sinó a una part del mateix, es a dir, l'enfoc concret es a un segment del mercat. D'aquesta manera, l'empresa s'adapta i opta per tractar de diferent manera a cada grup de consumidors diferent i homogeni, respecte una característica del consumidor (nivell de poder adquisitiu, edat, sexe, geografia, gustos o requeriments diferents respecte la qualitat o altres atributs del producte, etc.), obtenint més opcions favorables d'atracció, percepció i satisfacció derivades del producte, i avantatge competitiu per l'empresa. En molts casos, es pot aplicar les dos estratègies anteriors (de diferenciació de producte i de costos baixos) afegint-hi aquesta de segmentació.



Exercici 5

5.1.

[1 punt]

Costos Fixos = 60.000 + 45.500 + 1.500 + 1.000 + 12.000 = **120.000 euros**

Costos Variables = 70.000 + 20.000 + 24.000 + 16.000 + 20.000 = **150.000 euros**

... al ser els Costos Variables corresponents a la producció de 1.000 unitats de producte, el Cost Variable Unitari o Mitjà serà:

CVMe = 150.000 / 1.000 = **150 euros/Unitat de producte**

Per tant, la **FUNCIO DE COSTOS** serà: **CT (q) = 150 · q + 120.000**

PUNT MORT o **El llindar de rendibilitat** es calcularà:

$X_m = CF / (p_x - CVMe) = 120.000 / (350 - 150) = 600$ unitats de producte.

Si l'empresa produeix i ven 600 unitats el seu benefici serà igual a zero. Si ven més de 600 unitats obtindrà beneficis i menys de 600 unitats pèrdues.

5.2.

[0.75 punts]

Per la quantitat de producte de 1.000 unitats, produïda actualment, el benefici serà:

$B = 1.000 \times 350 - (150 \times 1.000) - 120.000 = 80.000$ euros

La **quantitat de producte necessària** per a generar un **Benefici de 40.000 euros**, al preu de 350 euros/unitat de producte, serà:

$B = 40.000 = 350 \cdot q - 150 \cdot q - 120.000 = (350 - 150) \cdot q - 120.000$

$q = 160.000 / 200 = 800$ unitats de producte



5.3.

[0.75 punts]

En aquest darrer apartat de l'exercici farem un plantejament similar a l'apartat anterior, aplicant la fórmula del Benefici:

$$B = 40.000 = p \times 1.000 - 150 \times 1.000 - 120.000 = p \times 1.000 - 270.000$$

$$p = 310.000 / 1.000 = 310 \text{ euros/unitat de producte}$$



Exercici 6

[Cada resposta correcta val 0,5 punts. Per cada resposta errònia es descomptaran 0,15 punts; per les preguntes no contestades, no hi haurà cap descompte.]

Respostes

6.1. b

6.2. d

6.3. a

6.4. b

6.5. d