



SÈRIE 1

Pautes de correcció generals:

1. Es valorarà la correcció escrita del vocabulari econòmic i la coherència del raonament econòmic, 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 en les pautes de correcció que hi ha a continuació, especialment pel que fa 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 en l'enunciat es donarà per bona.
3. Els errors en els càlculs numèrics només es poden descomptar una vegada. És a dir, si en un apartat no calculen el valor correcte, però als apartats següents els estudiants fan els càlculs o les 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

[2,5 punts]

1.1.

[1 punt]

PÈRDUES I GUANYES	Import (€)
+ Ingressos d'explotació	85.000
Import net de la xifra de negocis	55.000
Altres ingressos d'explotació	30.000
– Despeses d'explotació	58.000
Proveïments (compres - variació d'existències comercials)	25.000
Despeses de personal	25.000
Amortització de l'immobilitzat intangible	8.000
RESULTAT D'EXPLOTACIÓ	27.000
= BENEFICI ABANS D'INTERESSOS I IMPOSTOS (BAII)	27.000
– Despeses financeres	3.000
RESULTAT FINANCER =	–3.000
= RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI)	24.000
– Impost sobre beneficis	5.000
= BENEFICI O RESULTAT NET DE L'EXERCICI (BN)	19.000

BALANÇ DE SITUACIÓ a dia 31-12-2022						
ACTIU				PATRIMONI NET I PASSIU		
(Estructura econòmica o capital en funcionament)	€	€	€	(Estructura financera o capital financer)	€	€
ACTIU NO CORRENT			161.000	PATRIMONI NET		79.000
Immobilitzat intangible*		56.000		Capital/capital social	60.000	
Propietat industrial	56.000			Resultat de l'exercici	19.000	
Inversions immobiliàries		85.000				
Inversions en terrenys i béns naturals	85.000			PASSIU NO CORRENT		72.000
Inversions financeres a llarg termini		20.000		Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini	32.000	
				Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	40.000	
ACTIU CORRENT			39.000	PASSIU CORRENT		49.000
Existències		15.000		Proveïdors	10.000	
Comercials	15.000			Creditors per prestació de serveis	9.000	
Realitzable		12.000		Deutes a curt termini amb entitats de crèdit	25.000	
Clients	5.000			Hisenda pública, creditora per conceptes fiscals	5.000	
Deutors	4.000					
Organismes de la seguretat social deutors	3.000					
Disponible		12.000				
Bancs i institucions de crèdit	12.000					
Total Actiu			200.000	Total del patrimoni net i passiu		200.000
* El compte d'immobilitzat es presenta pel seu valor net comptable (cost d'adquisició o cost de producció menys amortització acumulada).						



1.3.

[0,25 punts]

Primera interpretació:

Si la despesa d'amortització anual és de 8.000 € i l'amortització acumulada fins al 31 de desembre del 2022 és de 24.000 €, això vol dir que aquest és el 3r any que amortitzem; per tant, l'empresa va adquirir el bé fa exactament 3 anys.

PODEN HAVER-HI TRES RESPOSTES CORRECTES, només se'n demana una:

- Es considera vàlid contestar 31 de desembre de 2019.
- També es considera vàlid contestar 1 de gener de 2020.
- dir que la va adquirir fa 3 anys.

Segona interpretació:

Considerant que es pot interpretar que l'any 2022 encara no s'ha comptabilitzar l'amortització de 8.000 euros donaríem com a vàlid que el bé es va adquirir: 31/12/2018 o 01/01/2019 o fa quatre anys.



1.4.

[0,25 punts]

Explicació

Quan la variació d'existències de comercials té saldo creditor **vol dir que a finals d'any hi ha més que a principis d'any; això és perquè una part de les que s'han comprat no s'han consumit.**

Càlcul del valor de les existències comercials inicials

La manera de calcular les existències comercials inicials és la següent:

Variació d'existències de comercials = existències comercials finals – existències comercials inicials

$$5.000 = 15.000 - \text{existències comercials inicials}$$

$$\text{Existències comercials inicials} = 15.000 - 5.000 = \mathbf{10.000 \text{ €}}$$



Exercici 2

[2,5 punts]

2.1.

[0,75 punts]

Opció més convenient:

L'opció més convenient és la 3a, ja que, de les opcions acceptables segons el criteri de la TIR, és la que presenta una diferència major entre la TIR i la taxa d'actualització.

Raoneu la resposta:

Per seleccionar una inversió cal comparar aquesta taxa interna de rendibilitat (TIR) amb el tipus d'actualització o descompte del mercat o el de la mateixa empresa (k). Si:

$TIR > k$ = projecte d'inversió rendible.

$TIR < k$ = projecte d'inversió no rendible.

Obtinguda la TIR (r), són rendibles aquelles inversions en què el cost de capital de l'empresa (k) sigui menor que la TIR.

Opció 1: $TIR = 1\% > K = 0$. Acceptable.

Opció 2: $TIR = 15\% < K = 20\%$. No Acceptable.

Opció 3. $TIR = 10\% > K = 5\%$. Acceptable.



2.2.

[1 punt]

Càlcul:

$$VAN = -4.000 + 1.600/(1,05) + 1.600/(1,05)^2 + 1.600/(1,05)^3 =$$

$$VAN = -4.000 + 1.523,81 + 1.451,25 + 1.382,14 = \mathbf{357,2 \text{ €}}$$

Raonar si és una opció recomanable:

El projecte seria acceptable segons el criteri del VAN perquè és positiu i, per tant, obtindríem 357,2 € més dels invertits valorats en el moment de fer la inversió inicial. Això significa que el sumatori dels fluxos nets de caixa actualitzats en el moment 0 és superior a la inversió inicial.

2.3.

[0,75 punts]

Els dos primers anys hem recuperat $1.600 \text{ €} + 1.600 \text{ €} = 3.200 \text{ €}$ dels 4.000 € invertits; per tant, ens faltarien per recuperar 800 € .

Primer any: 1.600 €

Segon any: 1.600 €

Tercer any: per recuperar 800 € en 3 mesos (un trimestre), caldria que el flux net de caixa del 3r any fos de $800 \times 4 \text{ trimestres} = \mathbf{3.200 \text{ €}}$.

O també:

$$(800 \times 12)/3 = \mathbf{3.200 \text{ €}}$$



Exercici 3

[2,5 punts]

3.1.

[0,8 punts]

Podem utilitzar tant **la ràtio d'endeutament** (deutes / patrimoni net + passiu) com **la ràtio de garantia** (actiu/deutes).

Ràtio d'endeutament= deutes / patrimoni net + passiu. El valor ideal estaria entre 0,4 i 0,6. A mesura que s'apropi a 1 augmenta el risc de fallida, ja que significa que els fons propis s'apropen a 0. La fallida es produeix si les pèrdues d'un exercici econòmic són superiors als fons propis. Per tant, si els fons propis són petits, **el risc de fallida** augmenta. *Fallida* és el terme tècnic que s'utilitza per designar el concurs de creditors sobrevingut per aquesta causa.

Ràtio de garantia= Actiu/deutes. El valor ideal estaria al voltant de 2. A mesura que el valor disminueix i s'aproxima a 1 **el risc de fallida** augmenta. Per sota d'1 es produeix la fallida.

3.2.

[1,2 punts]

Utilitzaria **les ràtios de liquiditat, tresoreria i disponibilitat**.

Liquiditat = AC/PC. El valor ideal estaria al voltant d'1,8 o entre 1,5 i 2. Per sota d'1,5 augmenta el perill d'insolvència a curt termini. Per sota d'1 el fons de maniobra és negatiu i el risc d'insolvència es dispara per a la majoria d'empreses (excepte per a aquelles que tenen un període mitjà de maduració negatiu).

Tresoreria = R+D/PC. El valor ideal estaria al voltant d'1. Per sota d'1 augmenta el risc d'insolvència a curt termini.

Disponibilitat = D/PC. Qualsevol valor entre 0,2 i 0,4. Per sota de 0,2 augmenta molt el perill d'insolvència a curt termini.

Quan l'empresa no pot fer front als deutes a curt termini quan n'arriba el venciment, es diu que està en suspensió de pagaments (terme tècnic).



3.3.

[0,5 punts]

La font més adient en aquest cas és **la pòlissa de crèdit**, però donaríem com a vàlides **el facturatge i el descompte d'efectes**.

Pòlissa de crèdit: mètode de finançament pel qual l'empresa signa un contracte amb el banc, que posa a la seva disposició un compte de crèdit amb un límit. L'empresa utilitza aquest mètode quan no sap exactament quan necessitarà aquests diners ni quants en necessitarà. L'empresa paga pels imports disposats els interessos i una comissió per la quantitat que no hagi utilitzat. Pot ser a curt o a llarg termini.

Descompte d'efectes: abans del venciment, els deutes de clients documentats en lletres o pagarés poden cedir-se a una entitat financera, que n'anticiparà l'import en compte un cop deduïdes certes quantitats en concepte de comissions i interessos. L'interès que el banc cobra per anticipar aquest import abans del venciment s'anomena *descompte*. L'empresa obté la quantitat que estableix l'efecte abans que n'arribi el venciment, a canvi del pagament d'uns interessos i unes possibles comissions.

Facturatge: El facturatge o *factoring* és la transferència de tots els drets de crèdit sobre clients (factures i lletres) a una empresa denominada factor, la qual proporciona a l'empresa una liquiditat immediata i evita problemes d'impagament i morositat.



Exercici 4

[2,5 punts]

4.1.

[0,5 punts]

- a) Penetració de mercat (o també, estratègia d'especialització).
- b) Cadena de valor.
- c) Hòlding.
- d) Direcció estratègica.
- e) Missió.



4.2. [1,3 punts]

	Verdader	Fals
L'avantatge competitiu és un tipus d'anàlisi estratègica que permet detectar la competència existent entre les empreses respecte d'un producte o un sector específic.		X L'avantatge competitiu és el conjunt de característiques internes que l'empresa ha de desenvolupar per obtenir i reforçar una posició d'avantatge respecte de les empreses competidores.
La implantació de l'estratègia consisteix a definir i planificar de quina manera s'ha d'aplicar l'estratègia de l'empresa pel que fa als recursos i a l'organització del procés, mitjançant un pla temporal de les accions estratègiques que cal desenvolupar.	X	
Dins de la cadena de valor s'ha d'analitzar la logística interna que es refereix al moment en què el producte o servei arriba a les mans del client o del consumidor final.		X La logística interna és la que recull els processos de la cadena de subministrament dins una empresa. <u>La logística interna</u> són les accions i les activitats que es duen a terme per ordenar i organitzar els fluxos de materials i d'informació, amb l'objectiu de garantir un servei correcte al cost més baix possible. <u>La logística externa</u> es refereix al moment en què el producte arriba a les mans del client i del consumidor final del producte o servei.
Les pimes es caracteritzen pel fet de disposar d'una organització rígida i una capacitat financera elevada.		X Les pimes es caracteritzen per disposar d'una organització flexible i poca capacitat financera.
A l'hora d'escollir la localització d'una empresa, el subministrament no es té en compte perquè generalment aquests costos sempre són molt baixos o zero.		X L'objectiu d'una bona localització és que els costos siguin mínims. Per tant, sí que s'han de tenir en compte, perquè els costos de subministrament són un factor molt important a l'hora d'escollir la localització, atès que poden ser diferents en funció del lloc escollit.



4.3.

[0,7 punts]

Identificar les 5 variables o forces competitives, però explicar-ne només una.

- a **Amenaces de productes substitutius:** l'existència de productes substitutius que fan la competència als existents fa que no sols hagin de competir amb les empreses amb productes semblants, sinó també amb les empreses d'altres sectors.
- b **Amenaces de nous competidors:** les facilitats que tenen els nous competidors en un mercat per posicionar-se fa que sigui poc atractiu per a ells, o que la rendibilitat de negoci no sigui alta. Aquesta amenaça serà més limitada en funció de l'existència de barreres d'entrada i barreres de sortida per als nous competidors.
- c **Poder de negociació dels clients:** fa referència a la força que tenen els clients i a la capacitat per imposar condicions a les variables fonamentals de l'operació de compravenda, com el preu dels productes, la qualitat, els terminis de lliurament i la manera o els terminis de pagament.
- d **Poder de negociació dels proveïdors:** és la capacitat que tenen els proveïdors per imposar o determinar les característiques de les operacions de compravenda, com el preu dels productes, la qualitat, els terminis de lliurament i la manera o terminis de pagament.
- e **Grau de rivalitat dels competidors:** l'existència d'un mercat amb molta competència o amb un gran nombre de competidors determina l'èxit del negoci i les expectatives de futur, ja que el fan menys atractiu.



Exercici 5

[2,5 punts]

5.1.

[0,8 punts]

Costos fixos (CF) anuals	
Gerència i administració	12.000 €
Personal fix	21.000 €
Lloguers	1.800 €
Assegurances	400 €
Altres despeses fixes	875 €
Costos fixos totals anuals	36.075 €

Costos variables (CV) anuals	
Mà d'obra vinculada a la producció	12.000 €
Matèria primera	1.800 €
Materials auxiliars	1.200 €
Energia i comunicació	600 €
Costos variables totals anuals	15.600 €

Cost variable unitari (Cv) = $15.600 / 1.200 = 13$ €/unitat

$$PM = \frac{CF}{(p - Cv)} = \frac{36.075}{50 - 13} = 975 \text{ unitats/anuals}$$

Aquest resultat ens indica que **ha de fabricar i vendre 975 unitats anuals** per arribar al seu punt mort. El benefici en aquest punt és zero, i a partir d'aquesta quantitat començaria a obtenir beneficis positius.



5.2.

[0,8 punts]

$$\text{Beneficis} = \text{ingressos} - \text{costos} = \text{ingressos} - (\text{CF} + \text{CV})$$

$$\text{Ingressos} = 50 \text{ €} \times 1.200 = 60.000 \text{ €}$$

$$\text{Costos fixos totals anuals} = 36.075 \text{ €}$$

$$\text{Costos variables totals anuals} = 13 \text{ €} \times 1.200 = 15.600 \text{ €}$$

$$\text{Costos totals anuals} = \text{costos fixos totals} + \text{costos variables totals} = 36.075 \text{ €} + 15.600 \text{ €} = 51.675 \text{ €}$$

$$\text{Beneficis} = 60.000 \text{ €} - 51.675 \text{ €} = 8.325 \text{ €}$$

Els beneficis de l'any anterior van ser positius, però no va assolir el seu objectiu de 9.000 € que s'havia proposat.

5.3.

a)

[0,4 punts]

Costos fixos totals (CF) anuals	
Gerència i administració	12.000 €
Personal fix	22.050 €
Lloguers	1.890 €
Assegurances	400 €
Altres despeses fixes	875 €
Costos fixos totals	37.215 €

$$\text{Nou import del personal fix} = 21.000 \text{ €} \times 1,05 = 22.050 \text{ €}$$

$$\text{Nou import dels lloguers} = 1.800 \text{ €} \times 1,05 = 1.890 \text{ €}$$



b)

[0,5 punts]

Càlcul del preu:

Cost variable unitari = $15.600 / 1.200 = 13 \text{ €/unitat}$

Ingressos = $1.200 \times p$

Beneficis = $8.325 \times 1,15\% = 9.573,75 \text{ €}$

Beneficis = ingressos – costos = ingressos – (CF + CV)

$9.573,75 = 1.200 \times p - (37.215 + 1.200 \times 13)$

$9.573,75 = 1.200 \times p - 52.815$

$P = 62.388,75 / 1.200 = \mathbf{51,99 \text{ €}}$

El preu del producte hauria de ser de 51,99 €/unitat per poder aconseguir uns beneficis de 9.573,75 €, tenint en compte els nous costos fixos totals anuals.

Exercici 6

[2,5 punts]

RESPOSTES

6.1. A

6.2. B

6.3. A

6.4. C

6.5. D