



## Sèrie 1

### Exercici 1

#### 1.1.

Balanç de situació

ACTIU	
<b>ACTIU NO CORRENT</b>	<b>43.780 €</b>
<b>Immobilitzat intangible</b>	<b>2.000 €</b>
Investigació i Desenvolupament	
Concessions administratives, propietat industrial i drets de traspàs	2.000 €
Aplicacions informàtiques	
<b>Immobilitzat material</b>	<b>40.780 €</b>
Terrenys i béns naturals	25.780 €
Construccions	- €
Instal·lacions tècniques	10.000 €
Maquinaria	- €
Utilatge	- €
Mobiliari	- €
Equips per a processos d'informació	- €
Altres immobilitzats materials	5.000 €
<b>Inversions immobiliàries</b>	<b>- €</b>
Terrenys i béns naturals	- €
Construccions	- €
<b>Inversions financeres a llarg termini</b>	<b>1.000 €</b>
<b>ACTIU CORRENT</b>	<b>14.420 €</b>
<b>Existències</b>	<b>7.820 €</b>
Comercials	- €
Matèries primeres	2.220 €
Productes en curs	- €
Productes acabats	5.600 €
<b>Realitzable</b>	<b>5.000 €</b>
Clients	2.000 €
Deutors	3.000 €
Hisenda Pública, deutora per diversos conceptes	- €
Organismes de Seguretat Social, deutora	- €
<b>Disponible</b>	<b>1.600 €</b>
Bancs i institucions de crèdit	1.350 €
Caixa	250 €

PATRIMONI NET I PASSIU	
<b>PATRIMONI NET</b>	<b>27.200 €</b>
Capital / Capital social	9.000 €
Reserves	7.000 €
Resultat de l'exercici	11.200 €
<b>PASSIU NO CORRENT</b>	<b>14.000 €</b>
Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini	- €
Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	14.000 €
<b>PASSIU CORRENT</b>	<b>17.000 €</b>
Proveïdors	5.000 €
Creditors per prestació de serveis	4.080 €
Proveïdors d'immobilitzat a curt termini	- €
Deutes a curt termini amb entitats de crèdit	7.920 €
Deutes a curt termini	- €
Hisenda Pública, creditora per conceptes fiscals	- €
Organismes de la Seguretat Social, creditors	- €

<b>TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU</b>	<b>58.200 €</b>
-------------------------------------	-----------------

<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>58.200 €</b>
--------------------	-----------------



## 1.2.

### Càlculs:

Per realitzar l'anàlisi financera procedirem a calcular les ràtios financeres:

Ràtio financera	Fórmula	Càlcul	Resultat
Rati de disponibilitat	= Disponible / Passiu Corrent	= 1.600 / 17.000	0,094
Tresoreria (àcid test)	= (Realitzable + Disponible) / Passiu Corrent	= (1.600 + 5.000) / 17.000	0,388
Liquiditat	= Actiu Corrent / Passiu Corrent	= 14.420 / 17.000	0,848
Solvència (o garantia)	= Actiu / Deutes ; Deutes = Passiu Corrent + Passiu no Corrent	= 58.200 / (14.000 + 17.000)	1,877
Endeutament	= Deutes / Total Patrimoni Net i Passiu ; Deutes = Passiu Corrent + Passiu no Corrent	= (14.000 + 17.000) / 58.200	0,533

### Interpretació de la situació:

De l'anàlisi de la situació financera d'aquesta empresa destaca la seva baixa liquiditat, ja que la ràtio hauria de ser superior a la unitat i presenta un valor de 0,848. Això pot comportar problemes de liquiditat a l'empresa.

Igualment, la ràtio de tresoreria o àcid test és baixa, ja que hauria d'estar a prop d'1. Al ser inferior existeix el risc de suspensió de pagaments perquè, amb els recursos de curt termini, l'empresa no pot pagar els seus deutes a curt termini.

Per tant, el problema principal d'aquesta empresa és que els seus deutes a curt termini, els quals financen part de l'actiu no corrent, són excessius. Per millorar la seva situació financera a curt termini hauria de procurar transformar part d'aquest deute corrent en un altre deute a llarg termini o en recursos propis (mitjançant, per exemple, noves aportacions a capital) de forma que la totalitat de l'actiu no corrent estigues finançat amb recursos permanents.

La ràtio de solvència indica una bona situació de l'empresa (valor superior a 1), encara que l'endeutament total és alt i supera al 53 % dels recursos emprats.

## Exercici 2

### 2.1.

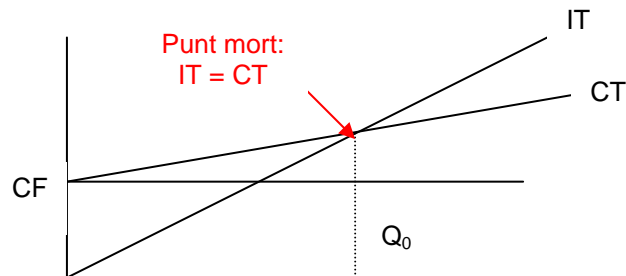
#### Definició:

El punt mort, l'indiar de rendibilitat, l'indiar 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 l'indiar de rendibilitat o de benefici perquè a partir d'aquest punt l'empresa comença a tenir beneficis.



Representació gràfica:



## 2.2.

Si el punt mort és el nombre d'unitats físiques que cal produir i vendre per a començar a tenir beneficis i el volum de producció i venda està per sota d'aquest valor, això implica que l'empresa no pot tenir beneficis. L'empresa estarà en una situació de pèrdues.

## 2.3.

El punt mort o llindar de rendibilitat s'aconsegueix quan el ingressos totals s'igualen als costos totals:

$$\begin{aligned}IT &= CT \\IT &= CF + CV \\p \cdot X_{PM} &= CF + CV^* \cdot X_{PM} \\p \cdot X_{PM} - CV^* \cdot X_{PM} &= CF \\X_{PM} \cdot (p - CV^*) &= CF \\X_{PM} &= CF / (p - CV^*)\end{aligned}$$

En el cas de l'exercici:

$$\begin{aligned}CF &= \text{Costos Fixos} = 15.000 \text{ €/any} \\P &= \text{Preu de venda unitari} = 22 \text{ €/unitat} \\CV^* &= \text{Costos Variables unitaris} = 15 + 2 = 17 \text{ €/unitat} \\X_{PM} &= \text{Volum de producció i venda en el Punt Mort}\end{aligned}$$

$$X_{PM} = CF / (p - CV^*) = 15.000 / (22 - 17) = 3.000 \text{ collarets}$$

S'aconsegueix el punt mort en vendre 3.000 collarets.

## 2.4.

Si es venen 5.000 collarets:

$$\begin{aligned}\text{Benefici} &= \text{Ingressos totals} - \text{Costos totals} \\B &= IT - CT = IT - CF - CV = X \cdot p - CF - X \cdot CV^* \\B &= 5.000 \cdot 22 - 15.000 - 5.000 \cdot 17 = 10.000 \text{ €/any}\end{aligned}$$



## 2.5.

Si l'empresa fa una campanya publicitària amb un cost de 2.000 €, el costos fixos augmentaran a:

$$CF = 17.000 \text{ €/any}$$

I el punt mort serà ara:

$$X_{PM} = CF / (p - CV^*) = 17.000 / (22 - 17) = 3.400 \text{ collarets}$$

Com que els costos fixos s'han incrementat, ara costa més aconseguir uns ingressos que puguin igualar els costos totals (el punt mort és més alt, cal vendre més collars).

## Exercici 3

### 3.1.

Segons el criteri del VAN cal calcular l'expressió següent:

$$VAN = -I + \frac{Q_1}{(1+i)} + \frac{Q_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{Q_n}{(1+i)^n} = -I + \sum_{j=1}^n \frac{Q_j}{(1+i)^j}$$

$$VAN = -2000 + \frac{1500}{(1,12)} + \frac{700}{(1,12)^2} + \frac{400}{(1,12)^3}$$

$$VAN = 182,03.$$

Aquesta inversió seria acceptable ja que presenta un VAN positiu, és a dir, el valor actual dels fluxos nets derivats del projecte d'inversió superen al cost en 182,03 unitats monetàries.

### 3.2.

En aquest cas, VAN = -32.41.

La inversió deixa de ser convenient, ja que el VAN passa a ser negatiu.

### 3.3.

És el valor de la taxa d'actualització (r) que fa que el Valor Actual Net (V.A.N.) sigui zero.

$$VAN = -D_0 + \frac{Q_1}{(1+r)} + \frac{Q_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{Q_n}{(1+r)^n} = -D_0 + \sum_{j=1}^n \frac{Q_j}{(1+r)^j} = 0$$

La T.I.R. proporciona una mesura de la rendibilitat de la inversió.

Com a criteri per seleccionar una inversió, cal comparar el seu valor amb el tipus d'actualització del mercat (i).

Si  $r > i$ , la inversió és recomanable. El VAN seria positiu.

Si  $r = i$ , és indiferent.

Si  $r < i$ , la inversió no és recomanable. En aquest cas, el VAN seria negatiu.

Si cal comparar entre diferents projectes d'inversió, caldria triar aquell que tingués un valor de T.I.R. més alt.



### 3.4.

Els mètodes estàtics es basen en el fet que el valor dels diners és constant al llarg del temps. Per tant, es considera que dos fluxos de caixa iguals però referits a diferents moments de temps tenen el mateix valor.

En canvi, els mètodes dinàmics sí tenen en compte el diferent valor dels diners segons el moment en què es produeix el flux de caixa (ja siguin pagaments o cobraments). Suposen un plantejament molt més realista que els mètodes anteriors.

## Exercici 4

### 4.1.

El fons de maniobra (també denominat capital corrent, capital de treball o fons net de rotació) és la part de l'actiu corrent que és finançada amb recursos permanents.

Es pot calcular com la diferència entre l'actiu corrent i el passiu corrent:

Fons de Maniobra = Actiu corrent – Passiu corrent

O també pot ser calculat restant l'actiu no corrent al patrimoni net més el passiu no corrent:

Fons de Maniobra = Passiu no corrent + Patrimoni net – Actiu no corrent

La importància del seu anàlisi està en que permet conèixer l'estructura patrimonial que més li convé a l'empresa. Tenir un fons de maniobra suficient és garantia per a l'estabilitat de l'empresa. En general, el fons de maniobra ha de ser positiu ja que sinó, es donaria la situació en que l'actiu no corrent estigués finançat amb passiu corrent, la qual cosa augmentaria la possibilitat de tenir una suspensió de pagaments.

### 4.2.

El període mitjà de maduració és el temps que generalment triga una empresa a recuperar els diners que ha invertit en el procés productiu.

Està format per cinc subperíodes:

- Període mitjà d'aprovisionament: Nombre mig de dies en què les matèries primeres són al magatzem.
- Període mitjà de fabricació: Nombre mig de dies en què es fabrica el producte.
- Període mitjà de venda: Nombre mig de dies en què es tarda a vendre els productes.
- Període mitjà de cobrament : Nombre mig de dies en què es tarda a cobrar als clients.
- Període mitjà de pagament: Nombre mig de dies en què es tarda a pagar als proveïdors.

### 4.3.

El període mitjà de maduració d'una empresa de fabricació és més gran que el d'un comerç d'alimentació, ja que la primera és una empresa industrial i, per tant, el seu període mitjà de maduració està format per tota la seqüència de subperíodes o períodes mitjà: d'aprovisionament, fabricació, venda, cobrament i pagament.

La diferència respecte a un comerç d'alimentació és que com es tracta d'una empresa comercial (compra-venda) no té període mitjà de fabricació, i el període mitjà de cobrament acostuma a ser zero, ja que les vendes se solen cobrar al comptat.



## Exercici 5

### 5.1.

- A. Falsa.** Aquesta definició es refereix a l'estratègia de diferenciació.
- B. Falsa.** Aquesta definició es refereix a l'estratègia de diferenciació.
- C.** La primera frase és certa. Pot ser un gran inconvenient si altres empreses competidores opten per mecanismes de creixement extern molt més ràpids.

La segona frase és **falsa**. Generalment el creixement extern és més car que l'intern, ja que s'ha de pagar un sobrepreu pel fet de comprar una empresa en funcionament.

**D. Certa.**

**E. Falsa.** Aquesta definició correspon a la fusió d'empreses (o fusió pura). En l'absorció és una de les empreses implicades la que desapareix i s'integra totalment en el patrimoni de l'empresa absorbent.

### 5.2.

**A.** Els recursos propis constitueixen una font de finançament intern per a l'empresa, de caràcter estable, ja que no s'han de tornar en tota la vida de l'empresa. D'altra banda són els que tenen més risc ja que en cas de fallida els socis són els últims a rebre la part corresponent de la liquidació de l'empresa. Estan formats pel capital, les reserves i els fons d'amortització i provisions.

**B.** És un instrument molt utilitzat per realitzar el diagnòstic intern de l'empresa. Consisteix a descompondre i analitzar cadascuna de les activitats que es duen a terme en una empresa per fabricar i vendre un producte o un servei. Així, serà possible estudiar l'aportació de valor i el cost de cadascuna de les activitats, identificar quines són les fonts d'avantatge competitiu i poder formular posteriorment les estratègies competitives més adequades.

**C.** És un document que descriu les característiques d'un projecte empresarial que serveix per informar a tots aquells que puguin estar interessats en ell: possibles inversors, entitats bancàries, organismes públics, possibles clients, ... A part de com targeta de presentació del projecte, també és útil internament per donar coherència al procés de creació de l'empresa i per realitzar tots els estudis de viabilitat necessaris.

**D.** És el conjunt de característiques internes que l'empresa ha de desenvolupar per a obtenir i reforçar una posició d'avantatge davant dels seus competidors.

**E.** Són societats mercantils que sorgeixen d'un procés d'ampliació de mercats per part de les grans empreses al operar en dos o més països (caràcter internacional).



## Exercici 6

### 6.1.

**A.** La matriu DAFO persegueix la tria de les estratègies i les actuacions més adequades per assolir els objectius que es planteja l'empresa i ajuda a analitzar la viabilitat comercial d'un projecte empresarial. Identifica, per una banda, les fortaleeses i les debilitats internes de l'empresa i per l'altra banda, les amenaces i les oportunitats externes de la companyia.

Per tant, els elements d'una matriu DAFO són: debilitats, amenaces, fortaleeses i oportunitats.

- **Debilitats:** factor intern que pot limitar la bona marxa de l'empresa i la capacitat d'actuar o d'aconseguir millorar els resultats.
- **Amenaces:** factor de l'entorn que pot afectar la bona marxa de l'empresa, incrementar els riscos a què es veu exposada o bé a reduir-ne l'èxit.
- **Fortaleeses:** factor intern d'una empresa que pot facilitar l'obtenció de bons resultats o esdevenir un avantatge.
- **Oportunitats:** factor de l'entorn que pot representar per a l'empresa un avantatge o una possibilitat perquè millori el seu funcionament, els seus resultats o els seus serveis.

**B.** A partir de les dades facilitades per l'enunciat, l'anàlisi DAFO de l'empresa POPART podria ser:

Debilitats:

- Disponibilitat de dos treballadors, dels quals només un té coneixements d'administració i direcció d'empreses.

Amenaces:

- La competència de l'empresa valenciana que està desenvolupant un projecte en la mateixa línia que POPART.

Fortaleeses:

- L'interès que demostra el sud de França en quant als serveis que l'empresa POPART ofereix.

Oportunitats:

- Gràcies a que les fires es situaran en poblacions ben comunicades, aquestes tindran fàcil accés per als visitants a la fira.
- A més, el fet que s'hi pugui arribar en transport públic facilitarà l'oferta a un gran ventall de públic interessat en aquest tipus d'esdeveniments.

### 6.2.

**A.** S'interpreta a partir del text que l'empresa tèxtil PIPSA ja fa temps que es va internacionalitzar. Ara, seguint amb la seva estratègia de creixement i d'increment de les vendes, ha obert una nova botiga a la Índia (on ja disposava de cinc tendes amb anterioritat).

En el text no es comenta res del trasllat de la producció amb l'objectiu d'aconseguir uns menors costos de producció (amb la reducció de costos salarials, entre d'altres aspectes), la qual cosa indicaria que es tractaria d'una deslocalització de la producció.

Per tant, es dedueix que és una internacionalització.

**B.** S'interpreta a partir del text que, en aquest cas concret per a la Índia, es tracta de creixement extern, ja que s'ha associat amb l'empresa First Brands, que és la que comercialitza els productes de Tango a la Índia.

**C.** Es tracta del potencial de desenvolupament econòmic de la regió. Tal i com es comenta en el text, la Índia és un dels països amb un major potencial de creixement per als propers anys que, de fet, ja ha atret a les principals empreses del sector tèxtil. En països on no hi ha hagut un creixement sostingut durant els últims anys, no interessa establir-hi una empresa, ja que costarà més tirar-la endavant.