

Exercici 3.

[2,5 punts]

3.1

[0,75 punts]

Dades de l'enunciat:

COSTOS FIXOS TOTALS = 140.000 €

COSTOS VARIABLES TOTALS = 175.000 €

COST VARIABLE UNITARI = $175.000 / 500 = 350$ € / jaqueta

Q = 500 jaquetes.

Marge de contribució o de cobertura = 350 €

Càlcul del preu de cada jaqueta

Fórmula del marge de contribució o de cobertura:

El marge de contribució = preu unitari – cost variable unitari (cvu);

$350 = p - 350$;

$p = 700$ € / jaqueta

Càlcul del punt mort o llindar de la rendibilitat

La quantitat de jaquetes que s'han de produir i vendre per a recuperar els costos de producció és el punt mort o llindar de rendibilitat. En aquest punt l'empresa no perd ni guanya. El benefici és nul.

En aquest cas:

Punt mort = $140.000 / (700 - 350) = 400$ jaquetes.

Perquè l'empresa pogués obtenir guanys hauria de vendre més de 400 unitats de producte (jaquetes). Per tant, si produeix i ven la quantitat prevista, 500 jaquetes, obtindrà guanys.

Què hauria de passar per què l'empresa fos eficaç el primer any de posada en marxa del nou producte. L'empresa seria eficaç si el primer any que produeix i ven el producte aconsegueix assolir l'objectiu, és a dir, cobreix els costos de producció i no té pèrdues, és a dir, ven 400 jaquetes o més. A banda, el preu de les jaquetes calculat a partir del marge de cobertura no supera els 800 €.

3.2

[0,5 punts]

Escollir entre el mètode Win i el Top:

És més eficient el mètode Win, perquè tot i que utilitza el mateix nombre de màquines, utilitza menys hores de treball que el mètode Top per a produir la mateixa quantitat de productes. En ambdós casos es preveu fabricar 500 jaquetes.

3.3.

[0,75 punts]

- ✓ **Producció:** d'una banda, controla l'aprovisionament de les matèries primeres i, de l'altra, gestiona la producció dels béns i serveis. L'empresa ha de comprar tot el material necessari (material lleuger, aïllant, elàstic...) per a la producció de jaquetes i s'ha d'ocupar del procés de producció.
- ✓ **Comercial:** duu a terme totes les activitats necessàries per fer arribar els béns i serveis produïts als consumidors. Els venedors formen part del Departament Comercial de l'empresa i han de ser coneixedors de les necessitats dels clients perquè el producte es pugui vendre.
- ✓ **Finançament i inversió:** s'encarrega de captar els fons necessaris per al funcionament de l'empresa, de dur a terme les inversions i del control econòmic en general. En aquest cas, el tècnic de comptabilitat forma part d'aquest departament perquè calcula els costos necessaris per dur a terme la inversió.

Nota: En l'enunciat no es veu reflectida l'àrea de recursos humans.

3.4

[0,5 punts]

Explicació del concepte: distribució selectiva

En aquest cas, Àneu Esports, SL, triarà només alguns punts de venda determinats, aquells que segueixin la seva estratègia de màrqueting. La distribució de productes s'aplica a llocs específics i amb intermediaris molt reduïts, ja que només es dona opció de comercialitzar el producte a uns quants. Per això, un dels avantatges d'aquesta estratègia de distribució és que els costos de distribució solen ser menors, perquè en tenir punts específics de venda es redueixen les despeses d'intermediaris.

FORMACIOMIRO.COM
PART D'UN EXAMEN OFICIAL