

**Sèrie 5.**

Responeu a **CINC** dels sis exercicis següents. Cada exercici val 2 punts. En el cas que respongueu a tots els exercicis, només es valoraran els cinc primers.

**Exercici 1****1.1.**

<b>+Ingressos d'exploració</b> .....	<b>234.000</b>
a. Import net de la xifra de negocis .....	234.000
b. Variació de les existències de productes acabats i en curs .....	0
c. Altres ingressos d'exploració .....	0
<b>- Despeses d'exploració</b> .....	<b>220.500</b>
a. Proveïments (Compres ± Variació d'existències comercials i matèries primeres) .....	8.800
b. Despeses de personal .....	96.000
c. Amortització de l'immobilitzat .....	3.700
d. Altres despeses d'exploració .....	112.000
<b>RESULTAT D'EXPLORACIÓ =</b>	
<b>= RESULTAT ABANS D'INTERESSOS I IMPOSTOS (BAII)</b> .....	<b>13.500</b>
+Ingressos financers .....	0
- Despeses financeres.....	2.500
<b>RESULTAT FINANCER</b> .....	<b>-2.500</b>
<b>= RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI)</b> .....	<b>11.000</b>
- Impost sobre beneficis .....	3.800
<b>= RESULTAT NET (BN)</b> .....	<b>7.200</b>

**1.2.****a)**

$$RE = (BAIT / TA)$$

$$RF = (BN / PN)$$

$$RE = 12 \%$$

$$\text{Total Actiu} = 180.000$$

$$0,12 = (BAIT / 180.000); \text{BAIT} = 21.600 \text{ €}$$

$$RF = (BN / PN)$$

$$BN = \text{BAIT} - \text{Interessos} - \text{Impostos}$$

$$\text{Recursos Propis o Patrimoni Net} = 90.000 \text{ €}$$

$$\text{Recursos aliens} = 90.000 \text{ €}$$

$$\text{Interessos} = 90.000 * 0,03 = 2700 \text{ €}$$

$$\text{Impostos} = (21.600 - 2.700) * 0,30 = 5.670 \text{ €}$$

$$BN = 21600 - 2700 - 5670 = 13.230 \text{ €}$$

$$RF = (13.230 / 90.000) = 14,7\%$$

**b)**

Si ara els recursos aliens són de 45.000€ i el patrimoni net de 135.000€

$$RF = (BN / PN)$$

BN= BAIT – Interessos - Impostos

Recursos Propis o Patrimoni Net = 135.000 €

Recursos aliens = 45.000 €

$$\text{Interessos} = 45.000 \text{ €} \cdot 0,03 = 1.350 \text{ €}$$

$$\text{Benefici abans d'impostos} = 21.600 \text{ €} - 1.350 \text{ €} = 20.250 \text{ €}$$

$$\text{Impostos} = 20.250 \text{ €} \cdot 0,30 = 6.075 \text{ €}$$

$$BN = 20.250 - 6.075 \text{ €} = 14.175 \text{ €}$$

$$RF = (14.175 / 135.000) = 10,5 \%$$

**Exercici 2****2.1.****a)**

Ràtio financera de tresoreria = (Realitzable + Disponible) / Passiu corrent = [Clients + Bancs i institucions de crèdit + caixa] / [proveïdors matèries primeres + deutes a curt termini amb entitats de crèdit] = [49.000 € + 45.000 € + 11.000 €] / [70.000 € + 70.000 €] = 0,75

Aquesta ràtio indica la capacitat de l'empresa per liquidar els seus deutes a curt termini sense córrer el risc de suspensió de pagaments. Si és inferior a 1, hi ha un risc de suspensió de pagaments, i si és molt superior a 1, indica que hi ha un excés de liquiditat. Per evitar problemes de liquiditat, doncs, la ràtio hauria de ser propera a 1.

**b)**

Ràtio de solvència o garantia = Actiu / (passiu no corrent + passiu corrent) = 924.000 € / [177.000 € + 70.000 € + 70.000 €] = 2,915

Aquesta ràtio mesura la capacitat real de l'empresa per fer front als seus deutes. Per sota d'1, hi ha un risc manifest de fallida de l'empresa.

**c)**

El fons de maniobra és la part de l'actiu corrent finançat pels capitals permanents [patrimoni net + passiu no corrent]. Es tracta d'un marge de seguretat que permet evitar problemes a l'hora de fer front als pagaments a curt termini.

FM = fons de maniobra = actiu corrent – passiu corrent = [matèries primeres + productes en curs + productes acabats + clients + bancs i institucions de crèdit + caixa] – [proveïdors matèries primeres + deutes a curt termini amb entitats de crèdit] = [95.000 € + 135.000 € + 110.000 € + 49.000 € + 45.000 € + 11.000 €] - [70.000 € + 70.000 €] = 305.000 €

FM = fons de maniobra = patrimoni net + passiu no corrent – actiu no corrent = [capital social + reserves + beneficis + proveïdors d'immobilitzat a llarg termini] – [investigació i desenvolupament + construccions + maquinària + mobiliari] = [300.000 € + 145.000 € + 162.000 € + 177.000 €] - [75.000 € + 230.000 € + 161.000 € + 13.000 €] = 305.000 €

**2.2.**

- A. curt termini.
- B. amortitzacions.
- C. emissió d'un emprèstit.
- D. zero.
- E. Un resultat del valor actual net (VAN) positiu
- F. reserves.
- G. pòlissa de crèdit.
- H. valor de r superior.
- I. estratègiques.
- J. lísing o arrendament financer.

**Exercici 3****a)**

Opció 1; VAN (5%) =  
 $= -9.500 \text{ €} + 4.000 / (1+0'05) + 4.000 / (1+0'05)^2 + 4.000 / (1+0,05)^3 = 1.392'99 \text{ €}$

Opció 2; VAN (5%) =  
 $= -4.500 \text{ €} + 1.500 / (1+0'05) + 2.000 / (1+0'05)^2 + 3.000 / (1+0'05)^3 = 1.334'14 \text{ €}$

Opció 3; VAN (5%) =  
 $= -5.000 \text{ €} + 3.000 / (1+0'05) + 3.500 / (1+0'05)^2 = 1.031'74 \text{ €}$

Si el VAN és positiu direm que la inversió és convenient, i, per tant, és recomanable portar-la a terme. Si el VAN = 0, la inversió ens serà indiferent, i finalment, si el VAN és negatiu, no és recomanable fer la inversió.

En aquest cas, segons el criteri del valor actual net, l'opció més convenient per la Maria i la Jordina és la primera, que és la que té el VAN més gran.

**b)**

Opció 2 → 4.500 € → 2 anys i 4 mesos  
1r any = 1.500 €  
2n any = 1.500 + 2.000 €  
3r any = 1.000 € / 3.000 €  
 $1.000 / 3.000 \times 360 = 120$  dies  
Per tant, el termini de recuperació és de 2 anys i 120 dies (4 mesos).

Opció 3 → 5.000 € → 1 any i 6'9 mesos  
1 any = 3.000 €  
2n any = 2.000 € / 3.500 €  
 $2.000 / 3.500 \times 360 = 206$  dies  
Per tant, el termini de recuperació és de 1 any i 206 dies (6,9 mesos).

D'acord amb el mètode del termini de recuperació de la inversió, escolliríem l'opció 3.

**c)**

El termini de recuperació de la inversió (o *payback*, en anglès) és un mètode de selecció d'inversions estàtic. **(0,15 punts)**

Els mètodes de selecció d'inversions estàtics són més senzills de calcular i ens donen una primera orientació, però no tenen en compte el factor temps i consideren que el valor del diner és constant al llarg del temps. El *payback*, a més a més, no té en compte tota la vida del projecte per al càlcul. En canvi, el VAN és un mètode dinàmic de selecció d'inversions i, com a tal, té en compte la diferència de valor del diner en el temps. **(0,35 punts)**.

**Exercici 4****4.1.**

Avantatge competitiu:

és el conjunt de característiques internes que l'empresa ha de desenvolupar per obtenir i reforçar una posició d'avantatge davant dels seus competidors. Aquestes característiques distintives permeten obtenir beneficis i rendibilitats superiors a la mitjana obtinguda per la resta de les empreses rivals.

Barrera d'entrada:

són els obstacles que dificulten l'accés de noves empreses a un determinat sector, ja que disminueixen els beneficis potencials dels possibles nous competidors. D'aquesta manera, a causa d'aquestes barreres d'entrada, a les empreses entrants no els resulta tant atractiva l'entrada en aquest sector. Les barreres frenen l'accés de noves empreses i protegeixen a les companyies ja existents i protegint al seu nivell de beneficis.

Estratègia de lideratge en costos:

és aquella estratègia de negoci que explota els avantatges competitiu en costos. Així, es dona quan una empresa té uns costos inferiors als dels seus competidors en determinat producte o servei amb un nivell de qualitat similar.

Estratègia de diferenciació:

és aquella estratègia de negoci que explota els avantatges competitiu de les característiques diferents dels productes o serveis. Així, es dona quan una empresa tracta d'aconseguir que els clients estiguin disposats a pagar un preu més alt per alguna diferència del producte o servei en relació als dels competidors.

Estratègia d'enfocament o segmentació:

és aquella estratègia de negoci, de lideratge en costos o de diferenciació, que s'aplica a una part del mercat. Així, la segmentació del mercat és un procés que consisteix a dividir el mercat d'un bé o un servei en diversos grups més petits i internament homogenis (segments de mercat).

**4.2.**

a) Lidl:

Estratègia en lideratge de costos. Tal i com diu el seu lema "la calidad no es cara". És un supermercat de baix cost i que pot competir per mantenir la seva qualitat.

b) Apple:

Estratègia de diferenciació. Aconsegueix aportar al mercat productes molt innovadors i únics en el mercat.

c) Ferrari:

Estratègia de segmentació, ja que s'adreça a un nínxol de mercat compost per gent amb un alt poder adquisitiu.

d) Ikea:

Estratègia de lideratge en costos. Ofereix una àmplia gamma de mobiliari a un cost molt baix.

**Exercici 5****5.1.**

Interessa més la forma jurídica de l'empresari individual quan el risc patrimonial associat a la iniciativa empenedora sigui baix, és a dir, quan el capital que calgui invertir no sigui alt i el nivell d'endeutament necessari per al negoci tampoc. A més, quan els beneficis esperats tributin per sota del percentatge que tribuarien en el cas d'una societat.

També es podria contestar:

- ✓ En el cas de negocis que requereixen inversions petites i baix nivell d'endeutament.
- ✓ En el cas de negocis dels quals esperem beneficis no gaire alts.

**5.2.****a)**

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

$$IT = CT$$

$$IT = CF + CV$$

$$p \cdot X_{PM} = CF + CV^* \cdot X_{PM}$$

$$p \cdot X_{PM} - CV^* \cdot X_{PM} = CF$$

$$X_{PM} \cdot (p - CV^*) = CF$$

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

En el cas de l'exercici:

$$CF = \text{Costos Fixos} = 45.000 \text{ €/any}$$

$$P = \text{Preu de venda unitari} = 25 \text{ €/unitat}$$

$$CV^* = \text{Costos Variables unitaris} = 12 + 3 = 15 \text{ €/unitat}$$

$$X_{PM} = \text{Volum de producció i venda en el Punt Mort}$$

$$X_{PM} = CF / (p - CV^*) = 45.000 / (25 - 15) = 4.500 \text{ llibres}$$

L'empresa aconseguirà el punt mort en vendre 4.500 novel·les.

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.

**b)**

Si es venen 7.500 llibres en un any:

$$\text{Benefici} = \text{Ingressos totals} - \text{Costos totals}$$

$$B = IT - CT = IT - CF - CV = X \cdot p - CF - X \cdot CV^*$$

$$B = 7.500 \cdot 25 - 45.000 - 7.500 \cdot 15 = 30.000 \text{ €/any}$$

**c)**

- ✓ Si es redueixen els costos fixos, el punt mort també disminueix. Per tant, el volum de producció i venda necessari per a obtenir beneficis és més baix i s'aconseguirà obtenir beneficis abans. És una situació desitjable.
- ✓ Si es redueixen els costos variables unitaris, el punt mort també disminueix. Per tant, el volum de producció i venda necessari per a obtenir beneficis és més baix i s'aconseguirà obtenir beneficis abans. És una situació desitjable.
- ✓ Si s'augmenta el preu de venda unitari, el punt mort també disminueix. Per tant, el volum de producció i venda necessari per a obtenir beneficis és més baix i s'aconseguirà obtenir beneficis abans.

De totes maneres, malgrat que també aquesta última sembla una situació desitjable per a l'empresa, el fet d'augmentar el preu de venda pot fer disminuir la demanda i que les vendes anuals esperades siguin menors. Per tant, sempre serà millor la reducció de costos que l'augment del preu de venda.

## **Exercici 6**

**6.1.**

Resposta correcta: d)

**6.2.**

Resposta correcta: c)

**6.3.**

Resposta correcta: d)

**6.4.**

Resposta correcta: a)

**6.5.**

Resposta correcta: d)

**6.6.**

Resposta correcta: a)

**6.7.**

Resposta correcta: d)

**6.8.**

Resposta correcta: c)