



## **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 [2,5 punts en total]**

**1.1.**

**a)**

[1 punt]

Per poder respondre aquesta qüestió, caldrà fer el compte de pèrdues i guanys i comprovar si l'empresa obté guanys.

| <b>PÈRDUES I GUANYS</b>  | <b>Import en €</b> |
|--|--------------------|
| <b>+ Ingressos d'explotació</b>  | <b>170.000</b>     |
| Import net de la xifra de negocis  | 160.000            |
| Altres ingressos d'explotació  | 10.000             |
| <b>- Despeses d'explotació</b>   | <b>164.000</b>     |
| Proveïments  | 50.000             |
| Despeses de personal   | 80.000             |
| Amortització de l'immobilitzat   | 20.000             |
| Altres despeses d'explotació   | 14.000             |
| <b>RESULTAT D'EXPLOTACIÓ = RESULTAT ABANS D'INTERESSOS I IMPOSTOS (BAII)</b> | <b>6.000</b>       |
| + Ingressos financers  | 5.000              |
| - Despeses financeres  | 18.000             |
| <b>RESULTAT FINANCER</b>   | <b>-13.000</b>     |
| <b>= RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI) = RE + RF</b>                           | <b>-7.000</b>      |
| - Impost sobre beneficis   | ---                |
| <b>= RESULTAT NET (BN)</b>   | <b>-7.000</b>      |

**Argumentació:**

**L'afirmació és correcta.** Efectivament, no caldrà pagar l'impost sobre beneficis perquè el resultat de l'exercici és negatiu: **l'empresa ha tingut pèrdues.**



b)

[0,8 punts]

Càlculs:

Per justificar la solvència a curt termini de l'empresa ho podem fer a partir de:

La ràtio de liquiditat. Necessitem les dades següents de l'enunciat:

Actiu corrent:

Realitzable: clients 12.000€ + HP deutora per conceptes fiscals 5.000€ = 17.000€

Disponible: bancs 24.000€

Total actiu corrent = 17.000€ + 24.000€ = 41.000€

Passiu corrent:

Proveïdors 42.000€

Creditors per prestació de serveis 5.000€

Total passiu corrent = 47.000€

Si fem la RÀTIO DE LIQUIDITAT: Actiu corrent / Passiu corrent = 41.000€ / 47.000€ = 0,872

Conclusió:

Després d'efectuar aquests càlculs, es pot constatar que l'empresa té problemes de liquiditat a curt termini. El valor ideal de la ràtio de liquiditat hauria d'estar entre 1,5 i 2. Presenta una situació de desequilibri financer a curt termini. L'empresa té dificultats per fer front a les seves obligacions de pagament a curt termini. Per tant, l'afirmació és incorrecta.

Aclariment sobre la ràtio de liquiditat:

El valor orientatiu que es proposa per a aquesta ràtio hauria de ser entre 1,5 i 2.

També seria vàlid: l'interval que el situa entre 1 i 2, o bé, entre 1,5 i 1,8.



Les tres opcions són vàlides.

En l'enunciat es demana la ràtio de liquiditat, però, si algun estudiant, per justificar la solvència a curt termini, utilitza el fons de maniobra, també ho donarem per bo:

Actiu corrent:

Realitzable: clients 12.000€ + HP deutora per conceptes fiscals 5.000€ = 17.000€

Disponible: bancs 24.000€

Total actiu corrent = 17.000€ + 24.000€ = 41.000€

Passiu corrent:

Proveïdors 42.000€

Creditors per prestació de serveis 5.000€

Total passiu corrent = 47.000€

FONS DE MANIOBRA = Actiu corrent – Passiu Corrent = 41.000€ – 47.000€ = -6.000€  
(negatiu)

Aclariment:

Cal considerar, tanmateix, que hi ha empreses que tenen un fons de maniobra negatiu i gaudeixen d'una bona situació financera.

Exemples de diferents tipus de fons de maniobra negatius que són coherents amb el sector on es troben:

La distribució: hipermercats i superfícies comercials.

L'alimentació: fàbrica de gelats.

La venda al detall: botiga d'electrodomèstics.

La indústria: fàbrica d'electrodomèstics.



Etc.

En termes generals, una empresa té una bona salut quan el fons de maniobra (FM) és positiu, ja que la seva liquiditat és més gran. Però, tot i que el fons de maniobra és una dada molt a tenir en compte a l'hora d'analitzar una empresa, no és menys important tenir en compte a quin sector pertany aquesta empresa, ja que allò que pot suposar un problema pot no ser-ho.

## 1.2.

[0,7 punts]

Explicació dels dos conceptes que es demanen:

El cicle comptable és el conjunt de registres comptables efectuats en els diferents llibres de comptabilitat, elaborats durant les operacions que realitza l'empresa, demostrant el seu acompliment durant un exercici econòmic. El cicle comptable es repetirà en cada exercici econòmic de l'empresa, durant el temps que aquesta es mantingui en funcionament.

L'auditoria financera és l'avaluació dels estats financers d'una empresa duta a terme per professionals qualificats i independents. El seu objectiu és verificar que els estats financers presenten la imatge fidel del patrimoni, de la situació financera de l'empresa i del resultat de les seves operacions, d'acord amb principis i normes comptables.



**Exercici 2 [2,5 punts en total]**

**2.1.**

[0,8 punts]

Nota: l'estudiant ha de saber trobar quins són els fluxos de caixa nets per als projectes Júpiter i Plutó:

Projecte Júpiter:

Desemborsament inicial: 400.000€

1r any: 100.000€

2n any:  $100.000 + 80.000 = 180.000$ €

3r any:  $180.000 + X = 400.000$ ;  $X = 220.000$ €

El flux net de caixa del 3r any ha de ser de 220.000€ perquè es pugui recuperar la inversió inicial.

RESPOSTA: 220.000€

Projecte Plutó:

Desemborsament inicial: 400.000€

1r any: 150.000€

2n any:  $150.000 + 150.000 = 300.000$ €

Els dos primers anys hem recuperat  $150.000 + 150.000 = 300.000$ € dels 400.000€ invertits; per tant, ens faltarien per recuperar 100.000€.

3r any:  $300.000 + X = 400.000$ ;  $X = 100.000$ €

Tercer any. Per recuperar 100.000€ en 6 mesos, caldria que el flux net de caixa del 3r any fos el doble (12 mesos), és a dir, 200.000€.



Comprovació:

200.000€.....12 mesos

100.000€.....X

$$X = (100.000 \times 12) / 200.000 = 6 \text{ mesos}$$

RESPOSTA: 200.000€

Nota: s'ha facilitat a l'estudiant la solució del projecte Venus per tal que disposi d'una pauta o guia de com pot resoldre aquest apartat 2.1.:

Desemborsament inicial: 400.000€

1r any: 300.000€

2n any:  $300.000 + 100.000 = 400.000€$

Es recupera en dos anys, i no hi ha flux net de caixa per al 3r any.

RESPOSTA: no hi ha flux net de caixa per al 3r any.



## 2.2.

[1,25 punts]

Explicació:

El 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. Per seleccionar un VAN cal que els fluxos nets de caixa superin el desemborsament inicial del projecte.

Càlculs:

$$\text{VAN (Projecte Júpiter)} = - 400.000 + 100.000 / (1+0,05) + 80.000 / (1+0,05)^2 + 220.000 / (1+0,05)^3 =$$

$$-42.155,29\text{€ (negatiu)}$$

$$\text{VAN (Projecte Plutó)} = - 400.000 + 150.000 / (1+0,05) + 150.000 / (1+0,05)^2 + 200.000 / (1+0,05)^3 = 51.679,08 \text{ € (positiu)}$$

$$\text{VAN (Projecte Venus)} = - 400.000 + 300.000 / (1+0,05) + 100.000 / (1+0,05)^2 = -23.582,77 \text{ € (negatiu)}$$

Segons el criteri del VAN, s'ha de triar el projecte Plutó, perquè:

El valor actualitzat dels fluxos de caixa nets esperats és positiu i superior al dels altres projectes. Per tant, amb el projecte Plutó es generen uns fluxos nets de caixa que ens permeten recuperar el desemborsament inicial i obtenir un benefici de 51.679,08€.

Es podria executar qualsevol dels altres dos projectes?

No. En cas de no poder-se fer aquest projecte per qüestions legals, es desestimaran els altres dos projectes perquè el VAN ha estat negatiu i, per tant, no permetrien recuperar la inversió inicial.





### 2.3.

[0,45 punts]

#### MICROEMPRESA

Explicació de les fonts de finançament: emprèstit i pòlissa de crèdit

- S'entén per **emprèstit** l'emissió de valors mobiliaris anomenats "obligacions" o "bons", els quals porten associat un tipus d'interès que pot ser fix o variable. **Només les grans empreses poden utilitzar els emprèstits** com a font de finançament i el compren particulars o altres empreses. En la data que s'hagi determinat, l'empresa haurà de tornar els diners invertits pels compradors d'acord amb les condicions que s'hagin pactat. Suposa una font de finançament aliè per a l'empresa (recursos aliens) a llarg termini.
- S'entén per **pòlissa de crèdit** el contracte que ofereix la possibilitat de disposar de l'efectiu que necessita el contractant de la pòlissa d'un compte bancari fins a un límit que s'anomena *crèdit disponible*, amb la possibilitat de tornar els imports disposats dins d'un termini màxim estipulat en la pòlissa. L'empresa utilitza aquest mètode quan no sap quan necessitarà aquests diners ni quants seran exactament. L'empresa paga els interessos pels imports disposats i una comissió, per la quantitat que no hagi utilitzat.

Raonament sobre quina font de finançament és més aconsellable

Atès que l'empresa no ha especificat quina quantitat de diners acabarà necessitant i tenint en compte que és una microempresa, el més aconsellable és que demani una pòlissa o compte de crèdit. Podrà disposar dels diners i, després tornarà els diners amb els interessos corresponents i pagarà una comissió per la part de diners que no hagi utilitzat.



### **Exercici 3 [2,5 punts en total]**

#### **3.1.**

[0,8 punts]

Explicació i selecció de la frase del text:

- Inversions de reposició: són aquelles que canvien un actiu productiu vell o que s'ha espatllat per un actiu nou.  
Segons el text: "Empreses del sector industrial han incorporat maquinària per substituir equips antics que havien deixat de funcionar".
- Inversió estratègica: són inversions que pretenen adaptar-se als canvis tecnològics de l'entorn i incrementar la competitivitat de l'empresa, produint més barat o produint béns de més qualitat.  
Segons el text: "En canvi nosaltres hem aconseguit noves fórmules de treball que ens han permès implementar inversions innovadores i modernes que han augmentat clarament la qualitat dels nostres serveis".
- Inversió financera: aquestes inversions es basen en la compra d'accions o bons amb què l'empresa pretén aconseguir una rendibilitat futura rebent uns dividendes o uns interessos.  
Segons el text: "Un 35% d'empreses catalanes han comprat accions d'empreses estrangeres".
- Inversió expansiva: són aquelles amb què incorporem actius que ens permeten augmentar la capacitat de producció de l'empresa sense haver de reemplaçar els actius antics.  
Segons el text: "Moltes empreses han unit esforços amb altres empreses a fi d'augmentar la seva producció i atendre l'increment de demanda".

**3.2.**

**a)**

[1 punt]

| BALANÇ DE SITUACIÓ                           |         |  |         |
|--|---------|--|---------|
| ACTIU  | €       | PATRIMONI NET I PASSIU                           | €       |
| ACTIU NO CORRENT                             | 160.000 | PATRIMONI NET                                    | 131.000 |
| Immobilitzat intangible                      | 15.000  | Capital social                                   | 40.000  |
| Aplicacions informàtiques                    | 15.000  | Reserves   | 15.000  |
| Immobilitzat material                        | 145.000 | Resultat de l'exercici                           | 76.000  |
| Equips per a processos d'informació          | 30.000  | PASSIU NO CORRENT                                | 65.000  |
| Elements de transport                        | 5.000   | Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit    | 65.000  |
| Construccions (per a l'activitat productiva) | 100.000 | PASSIU CORRENT                                   | 66.000  |
| Mobiliari                                    | 10.000  | Proveïdors                                       | 35.000  |
|  |         | Hisenda Pública, creditora per conceptes fiscals | 2.000   |
| ACTIU CORRENT                                | 102.000 | Creditors prestació serveis                      | 14.000  |
| Realitzable                                  | 52.000  | Proveïdors d'immobilitzat a curt termini         | 15.000  |
| Clients                                      | 40.000  |  |         |
| Organismes Seguretat Social deutors          | 12.000  |  |         |
| Disponible                                   | 50.000  |  |         |
| Bancs  | 48.000  |  |         |
| Caixa  | 2.000   |  |         |
| TOTAL ACTIU                                  | 262.000 | TOTAL PASSIU                                     | 262.000 |



b)

[0,7 punts]

Dades de l'enunciat que necessito per al càlcul de la ràtio de tresoreria:

$$\text{Disponible} = 48.000 + 2.000 = 50.000\text{€}$$

$$\text{Realitzable} = 40.000 + 12.000 = 52.000\text{€}$$

$$\text{Passiu corrent} = 35.000 + 2.000 + 14.000 + 15.000 = 66.000\text{€}$$

Càlcul:

$$\begin{aligned} \text{Ràtio de tresoreria} &= \text{Disponible} + \text{Realitzable} / \text{Passiu corrent} = 50.000 + 52.000 / 66.000 \\ &= 102.000/66.000 = \mathbf{1,545} \text{ o arrodonint: } \mathbf{1,55} \end{aligned}$$

Raonament sobre si l'afirmació de l'enunciat és certa o no:

La ràtio de tresoreria o *acid test* ens permet saber la capacitat de solvència immediata que té aquesta empresa amb els seus actius més líquids. En aquest cas, l'empresa ha obtingut **una ràtio superior als valors considerats ideals** (0,8 i 1,2; o bé, el valor de la ràtio ha de ser prop d'1). Per tant, **l'empresa té un excés de liquiditat**, està infrautilitzant els recursos que podria tenir invertits i pot estar perdent rendibilitat. **Així doncs, l'afirmació és certa.**

Recomanació (amb una recomanació n'hi ha prou):

- Convindria que l'empresa fes inversions que li proporcionessin més rendibilitat ja que mantenir un excés de liquiditat li fa perdre rendibilitat



**Exercici 4 [2,5 punts en total]**

**4.1.**

[1,2 punts]

- a) Les amenaces de nous competidors.
- b) La participació en societats.
- c) El hòlding.
- d) El creixement extern.
- e) L'anàlisi estratègica.
- f) Multidomèstica.

**4.2.**

[0,8 punts]

- “Suposa l'extensió de les relacions econòmiques fins a arribar a assolir un mercat global interdependent”.

Correspon a l'explicació del concepte: **GLOBALITZACIÓ (lletra f).**

- “Implica l'obertura de l'empresa als mercats internacionals”.

Correspon a l'explicació del concepte: **INTERNACIONALITZACIÓ (lletra g).**

- “Té relació amb l'objectiu global de l'empresa d'afegir valor a les diferents àrees de l'empresa. És un marc de referència per a la presa de decisions, és global (implica tots els àmbits de l'empresa) i té una dimensió temporal a llarg termini”.

Correspon a l'explicació del concepte: **ESTRATEGIA CORPORATIVA (lletra a).**



- “Persegueix l'estandardització de les polítiques comercials en mercats exteriors buscant economies d'escala”.

Correspon a l'explicació del concepte: **ESTRATÈGIA GLOBAL (lletra h).**

- “Consisteix en la unió de dues o més societats per a crear-ne una de nova”.

Correspon a l'explicació del concepte: **FUSIÓ PURA (lletra d).**

- “És una part de l'anàlisi de l'entorn competitiu i forma part del model de les cinc forces competitives”.

Correspon a l'explicació del concepte: **GRAU DE RIVALITAT DELS COMPETIDORS (lletra c).**

- “Permet convertir-se en el propi proveïdor o client”.

Correspon a l'explicació del concepte: **ESTRATÈGIA DE DIVERSIFICACIÓ VERTICAL (lletra e).**

- “Pot aprofitar les economies d'escala per a assolir l'èxit empresarial. Aquesta estratègia consisteix a guanyar clients mitjançant uns preus de venda més baixos. Per a tenir èxit, l'empresa ha de ser capaç d'operar amb un cost de producció menor que els seus rivals”.

Correspon a l'explicació del concepte: **ESTRATÈGIA DE LIDERATGE EN COSTOS (lletra b).**

#### **4.3.**

[0,5 punts]

Explicació dels dos conceptes següents:

**La deslocalització** és el trasllat d'activitats productives des de països industrialitzats fins a altres països en desenvolupament (normalment amb menys desenvolupament que el seu i que sol estar en vies de desenvolupament) caracteritzats per tenir nivells sensiblement inferiors a la seva renda per càpita i, per tant, al salari mitjà de la producció, amb l'única finalitat de minimitzar els costos.

**Un clúster**, districte industrial o clúster industrial, en l'àmbit econòmic, és una concentració geogràfica d'empreses, institucions i agents relacionades amb un determinat mercat, producte o sector industrial. Aquesta agrupació crea unes economies d'aglomeració que proporciona



avantatges competitiu. Comparteixen coneixements i recerca, disposen de mà d'obra qualificada, més proveïdors i clients tècnics, etc.



**Exercici 5 [2,5 punts en total]**

**5.1.**

[0,8 punts]

$$CF \text{ totals anuals} = (150.000.000:10) + 10.000.000 = 25.000.000\text{€}$$

$$C\text{Variables totals} = 3 \times 5 + 5 \times 2 = 25\text{€}$$

Si marge de contribució és 20.

$$Mgc = p - cvu$$

$$20 = p - 25, \text{ per tant, } p = 45\text{€}$$

**Càlcul:**

$$PM = \frac{CF}{(p - Cv)}$$

$$Q = CF/P - CV = 25.000.000/45 - 25 = 1.250.000 \text{ unitats (pneumàtics per a vehicles industrials).}$$

**Viabilitat econòmica:**

El punt mort es situaria en 1.250.000 **pneumàtics per a vehicles industrials**, per sota la capacitat màxima de l'empresa i aquesta **seria viable econòmicament**.

**5.2.**

[0,8 punts]

Si canvia el punt mort i puja el preu de venda, els nous costos variables unitaris serien:

$$PM = \frac{CF}{(p - Cv)}$$

$$1.500.000 = 25.000.000/(50 - Cvu)$$





**Per tant:**

$$Cvu = 33,33\text{€}$$

$$\text{Marge de contribució} = 50 - 33,33 = 16,66\text{€}$$

### 5.3

[0,4 punts]

A llarg termini, una reducció del punt mort es podria aconseguir:

- a) reduint els costos fixos,
- b) incrementant el preu de venda del producte, o
- c) reduint els costos variables unitari.

### 5.4.

[0,5 punts]

| MATRIU DAFO                     |                                |
|---------------------------------|--------------------------------|
| <i>Fortaleses de l'empresa</i>  | <i>Debilitats de l'empresa</i> |
| c) d) f) j)                     | a) g)                          |
| <i>Oportunitats de l'entorn</i> | <i>Amenaces de l'entorn</i>    |
| e) i)                           | b) h)                          |



**Exercici 6 [2,5 punts en total]**

[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.]

[2,5 punts]

**RESPOSTES**

6.1. D

6.2. B

6.3. C

6.4. C

6.5. D



## **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 [2,5 punts en total]**

1.1.

**[1 punt]**

|  |          |  |
|--|----------|--|
| Compte de pèrdues i guanys de l'empresa Tramuntana SL a 31 de desembre de 2020.              | Euros    | Operació   |
| + Ingressos d'explotació   | 49.800 € |  |
| Import net de la xifra de negocis  | 50.000 € |  |
| Variació d'existències de productes acabats i en curs (saldo deutor)                         | (-200)   |  |
| - Despeses d'explotació  | 13.100 € |  |
| Proveïments (Compres +- Variació d'existències comercials i matèries primeres): 5.000 + 500  | 5.500 €  |  |
| Despeses de personal: sous i salaris + seguretat social a càrrec de l'empresa: 4.000 + 1.000 | 5.000 €  |  |
| Amortització de l'immobilitzat   | 600 €    |  |
| Altres despeses d'explotació: subministraments   | 2.000 €  |  |
| RESULTAT D'EXPLOTACIÓ = RESULTAT ABANS D'INTERESOS I IMPOSTOS (BAII)=                        | 36.700 € | = Ingressos d'explotació – Despeses d'explotació |
| + Ingressos financers  | 300 €    |  |
| - Despeses financeres  | 1.000 €  |  |
| RESULTAT FINANCER  | -700 €   | = Ingressos financers – Despeses financeres      |
| RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI) =  | 36.000 € | = BAI + Resultat financer                        |
| - Impost sobre beneficis (25%)   | 9.000 €  |  |
| RESULTAT NET (BN) =  | 27.000 € | = BAI - Impost sobre beneficis                   |



## 1.2.

[1 punt]

Càlcul:

$$\text{Rendibilitat econòmica} = \text{BAII} / \text{Actiu total} = 36.700 / 168.000 = 0,2184 = 21,84\%$$

Interpretació:

Mesura el benefici generat pels actius sense tenir en compte el cost de finançament d'aquests, és a dir, ens permet saber si el creixement d'una companyia està acompanyat d'una millora o deteriorament del resultat.

Indica l'eficàcia de la gestió de l'empresa, la capacitat dels seus actius per generar valor. Com més alt sigui aquesta ràtio, millor perquè indicarà que es requereixen pocs actius per aconseguir un benefici alt.

El resultat ens indica la quantitat que està guanyant l'empresa per cada 100 € invertits, abans de descomptar interessos i impostos.

**La rendibilitat econòmica de Tramuntana SL és del 21,84% i això indica que cada 100 euros d'inversió en actiu generen 21,84 euros de benefici (BAII).**

## 1.3

[0,5 punts]

Contesteu les dues qüestions següents sobre la memòria:

Primera pregunta: «La memòria és un document comptable i Tramuntana, SL, atès que és una pime, no té l'obligació de fer-la.» Raoneu si aquesta afirmació és certa o falsa.

L'afirmació és falsa. La memòria és un compte anual, a banda, per a les pime també ho són el balanç de situació i el compte de pèrdues i guanys. Els comptes anuals han de ser elaborats pels administradors o per l'empresari de manera obligatòria en un termini màxim de tres mesos a partir de la data de tancament de l'exercici econòmic. En el cas de Tramuntana SL estarà signada pels administradors.

Segona pregunta: «Quina finalitat té la memòria?»

La memòria té com a finalitat complementar la informació que consta en els estats comptables. De fet, la memòria és un document purament explicatiu que permet



ampliar i interpretar la informació quantitativa dels altres comptes anuals i ajuda a entendre el funcionament comptable de l'empresa.

**Exercici 2 [2,5 punts en total]**

**2.1.**

**a)**

[0,5 punts]

| Anys          | INGRESSOS<br>TOTALS           | COSTOS<br>FIXOS | COSTOS<br>VARIABLES             | COSTOS<br>TOTALS | FLUXOS DE<br>CAIXA NETS     |
|---------------|-------------------------------|-----------------|---------------------------------|------------------|-----------------------------|
| Primer<br>any | $4.000 \times 2 =$<br>8.000 € | 3.000 €         | $0,40 \times 4.000 =$<br>1.600€ | 4.600 €          | $8.000 - 4.600 =$<br>3.400€ |
| Segon<br>any  | $4.000 \times 2 =$<br>8.000 € | 3.000 €         | $0,40 \times 4.000 =$<br>1.600€ | 4.600 €          | $8.000 - 4.600 =$<br>3.400€ |

**b)**

[0,5 punts]

Càlcul del VAN de cadascun dels projectes:

Opció màquina de batuts:

Desemborsament inicial: 18.000€

Durada de la inversió: 2 anys

Cal sumar l'import de la venda de la màquina l'últim any (2n any):  $3.400 + 10.000 = 13.400$

$VAN (\text{Projecte Batuts}) = -18.000 + 3.400 / (1 + 0,05) + 13.400 / (1 + 0,05)^2 = -2.607,71€$

Opció projecte macedònia:

Desemborsament inicial: 35.000€

Durada de la inversió: 3 anys

Obtenció dels fluxos nets de caixa:

$F1 = 12.000 - 1.000 = 11.000€$

$F2 = 17.000 - 1.000 = 16.000€$

$F3 = 9.000 - 1.000 = 8.000€;$

$8.000 + 14.000 = 22.000 €$

$VAN (\text{Projecte Macedònia}) = -35.000 + 11.000 / (1 + 0,05) + 16.000 / (1 + 0,05)^2 + (8.000 + 14.000) / (1 + 0,05)^3 = 8.993,09 €$



Elecció del projecte:

El valor actual net (VAN) és un indicador financer que serveix per determinar la viabilitat d'un projecte. Si després de mesurar els fluxos dels futurs ingressos i despeses i descomptar la inversió inicial queda algun guany, el projecte és viable. **Com que un dels VAN dona negatiu: desestimariem aquest projecte (projecte batuts).**

**Recomanariem la realització del PROJECTE MACEDÒNIA**, ja que si es compleixen les previsions el valor actual dels fluxos de caixa esperats, al moment 0, superen el desemborsament inicial en **8.993,08 €**.

## 2.2

[1 punt]

Càlcul del valor residual:

$VAN(\text{Projecte Macedònia}) = 8.993,08 \text{ €}$

**Caldrà igualar els dos VAN: VAN batuts = VAN macedònia**

$$-18.000 + 3.400 / (1 + 0,05) + 3.400 / (1 + 0,05)^2 + VR / (1 + 0,05)^2 = 8.993,08 \text{ euros.}$$

$VR = 22.789,87 \text{ euros.}$

**Si el projecte batuts té un VALOR RESIDUAL de 22.789,87€ els dos VAN seran iguals. Aleshores serà indiferent un projecte que l'altre.**

## 2.3

[0,5 punts]

Proposta: Un tècnic de l'empresa diu que el millor és que emeti un emprèstit

No és aconsellable fer un emprèstit perquè els emprèstits són emesos per les empreses que necessiten finançament a llarg termini, i poden ser comprats per particulars i altres empreses. A més, aquesta empresa no necessita una quantitat molt elevada de diners. També hem de tenir present que és una pime i són les grans empreses les que poden fer servir aquest tipus de finançament.

**L'opció més recomanable seria demanar un préstec a llarg termini.** Un préstec a llarg termini és un contracte mitjançant el qual generalment una entitat de crèdit (bancs,



cooperatives de crèdit...) lliura un import prèviament pactat a una empresa o individu, amb un venciment (a més d'un any) i un pla d'amortització establert, i amb uns interessos segons les condicions establertes. L'empresa pot disposar dels diners de manera immediata.

**Exercici 3 [2,5 punts en total]**

**3.1.**

[1 punt]

Balanç de situació a 31 de desembre de 2020

| ACTIU  | 31/12/2020 | PATRIMONI NET I PASSIU                           | 31/12/2020 |
|--|------------|--|------------|
| A) ACTIU NO CORRENT  | 96.000 €   | A) PATRIMONI NET                                 | 61.500 €   |
| IMMOBILITZAT INTANGIBLE  | 3.000 €    | Capital  | 4.000 €    |
| Concessions administratives, propietat industrial i drets de traspàs | 1.000 €    | Reserves   | 5.000 €    |
| Aplicacions informàtiques  | 2.000 €    | Resultat de l'exercici                           | 52.500 €   |
| IMMOBILITZAT MATERIAL  | 93.000 €   | B) PASSIU NO CORRENT                             | 70.000 €   |
| Construccions  | 70.000 €   | Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit    | 70.000 €   |
| Maquinària   | 15.000 €   | C) PASSIU CORRENT                                | 5.000 €    |
| Equips per a processos d'informació                                  | 8.000 €    | Proveïdors                                       | 1.000 €    |
|  |            | Proveïdors d'immobilitzat a curt termini         | 3.000 €    |
| B) ACTIU CORRENT   | 40.500 €   | Hisenda pública, creditora per conceptes fiscals | 1.000 €    |
| Primeres Matèries  | 1.500 €    |  |            |
| Productes acabats  | 4.000 €    |  |            |
| REALITZABLE  | 25.000 €   |  |            |
| Clients  | 25.000 €   |  |            |
| DISPONIBLE   | 10.000 €   |  |            |
| Bancs i institucions de crèdit c/c. Vista                            | 10.000 €   |  |            |
| TOTAL ACTIU (A + B)  | 136.500 €  | TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU (A +B +C)           | 136.500 €  |







Patrimoni net = Actiu – Passiu

9.000 euros + Resultat de l'exercici = 136.500 euros - 75.000 euros

Resultat de l'exercici = 136.500 euros - 75.000 euros – 9.000 euros = 52.500 euros



### 3.2.

[1 punt]

Explicació de les fonts de finançament segons el termini de devolució:

Segons el termini de devolució poden ser **a curt termini** (el termini de devolució és inferior a l'any) i **a llarg termini** (el termini de devolució és superior a l'any). En el cas d'aquesta empresa les de curt termini són les que figuren en el passiu corrent i **les de llarg termini** són les que figuren en el passiu no corrent. Tenen un termini indefinit els recursos propis de l'empresa.

Observeu el balanç de situació que heu elaborat en l'apartat anterior i digueu quines fonts pot tenir aquesta empresa segons el termini de devolució:

#### A curt termini:

Proveïdors d'immobilitzat a curt termini      3.000 €

Hisenda pública, creditora per conceptes fiscals      1.000 €

Proveïdors      1.000 €

#### A llarg termini:

Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit      70.000 €

### 3.3.

[0,5 punts]

Font de finançament:

La font de finançament més adient és el facturatge o *factoring*.

Argumentació:

Aquesta modalitat permet vendre tots els drets de crèdit sobre clients (factures, lletres...) a una empresa anomenada factor, la qual podria proporcionar una liquiditat immediata i li evitaria el problema dels impagaments. L'inconvenient principal d'aquesta modalitat és l'elevat cost d'interès i de comissió que té.



**Exercici 4 [2,5 punts en total]**

**4.1.**

[1 punt]

Anàlisi de l'entorn competitiu: el model de les forces competitives. Les 5 Forces de Porter són:

**F1. Poder de negociació dels clients:** força que tenen els clients i la seva capacitat per imposar les seves condicions a les variables fonamentals de l'operació de compravenda, com el preu dels productes, la qualitat, els terminis de lliurament, etc.

**F2. Poder de negociació dels proveïdors:** el poder de negociació es refereix en aquest cas a una amenaça imposada sobre la indústria per part dels proveïdors, a causa del poder que aquests disposen ja sigui pel seu grau de concentració o grandària, per l'especificitat dels inputs que proveeixen, per l'impacte d'aquests en el cost de la indústria, etc.

**F3. Amenaça de nous competidors:** 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 en el mercat haurà de realitzar despeses addicionals.

**F4. Amenaça de productes substitutius:** Respecte a aquesta força s'han de ressaltar les característiques del producte o del sistema tecnològic productiu-comercial i la possible existència de singularitats de propietat industrial i la seva protecció. 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.

**F5. Grau de rivalitat dels competidors:** més que una força, la competència i rivalitat entre els competidors ve a ser el resultat de les quatre anteriors forces. La rivalitat entre els competidors defineix la rendibilitat d'un sector, és a dir, la rivalitat serà més intensa si hi ha molts competidors de poca dimensió. Com menys competència hagi en un sector, normalment serà més rendible i viceversa.



#### 4.2.

[1,5 punts]

Definició de cinc conceptes:

**-Estratègia de Diferenciació de Producte:** el que busca aquesta estratègia és que el producte sigui percebut per part del client com a significativament diferent respecte el producte de la competència, i fins i tot, que aquesta percepció sigui de producte únic o totalment diferent. Per aquesta raó el client pot estar disposat a valorar més el producte i pagar més per la seva compra.

**-Estratègia Multidomèstica:** es quan l'empresa descentralitza la seva organització i les decisions productives i de comerç en cada país al qual opera. Així, dona una resposta personalitzada o més diferenciada per a cada filial d'aquesta empresa internacionalitzada, segons les característiques, recursos i necessitats locals del país on opera. Ben sovint, es veu una certa independència entre les directrius i el directius de les filials i de la seu matriu origen o central; també es pot contractar treballadors al país de la filial i hi ha una adaptació a les normatives o regulacions així com una planificació del comerç i màrqueting d'acord amb els gustos, requeriments i característiques dels consumidors del país.

**-Les activitats primàries (cadena de valor).** Són l'essència de la contribució a la creació de valor de l'empresa. Són aquelles que tenen a veure amb la logística interna, la seva producció, les de logística, comercialització i els serveis de post-venda.

**-La implantació de l'estratègia:** una vegada s'ha dissenyat i elegit l'estratègia a seguir, s'ha de definir i planificar com s'ha de implantar. Per tant és la darrera i tal vegada la més difícil etapa d'aquesta direcció estratègica on, a partir dels objectius a llarg termini de l'empresa, s'ha de dissenyar i planificar la proposta i adopció de les línies d'acció, i l'assignació dels recursos necessaris per a complir-los, definint un pla temporal de les accions estratègiques que cal desenvolupar.

**-Estratègia Global:** tracta d'obtenir un avantatge competitiu comú amb una centralització de recursos globals per tots els països en els quals opera, i tota l'administració la fa des del país d'origen de l'empresa matriu. Les filials solen ser simples canals de distribució. es quan l'empresa planteja la programació productiva i l'administració de manera global per a tots els països on opera, amb idea de simplificar centralitzant els recursos globals i extraure un avantatge competitiu d'aquest fet. Així doncs, les filials tenen poc marge d'independència i capacitat per programar canvis diferencials sobre la producció, tipus de productes i pautes de màrqueting o comerç, i per tant tots els productes són iguals per a tots els països, amb les mateixes marques i altres paràmetres de màrqueting.



**Exercici 5 [2,5 punts en total]**

**5.1.**

[1,5 punts]

Total Costos Fixes = 25.000 + 35.000 + 10.000 + 6.000 + 20.000 + 4.000 = **100.000 euros**

Total Costos Variables = 24.000 + 15.000 + 14.000 + 7.000 = **60.000 euros;**

Costos Variables Unitaris = 60.000 euros / 15.000 kg fong Xiitaque = **4 euros/kg**

Càlcul del punt mort:

$$\text{PUNT MORT (q)} = 100.000 / (12 - 4) = 12.500 \text{ kg de fong Xiitaque}$$

Interpretació:

L'empresa començarà a obtenir beneficis a partir d'una producció de 12.500 Kgrms de fong de Xiitaque. Si no arriba a aquesta producció llavors obtindrà pèrdues.

**5.2.**

[0,5 punts]

Beneficis= Ingressos totals – Costos totals

$$B = IT - CT = p \cdot q - (CV_{\text{unitari}} \cdot q + CF)$$

$$\text{Benefici} = 20.000 \cdot 12 - (4 \cdot 20.000 + 100.000) = 240.000 - 180.000 = \textbf{60.000 euros/any.}$$

**5.3.**

[0,5 punts]

Finalment, la quantitat a produir al preu de 12 Euros / kg per obtenir un Benefici empresarial de 20.000 Euros/any, es calcularà de la següent manera:

$$20.000 = q \cdot 12 - (4 \cdot q + 100.000) = 8 \cdot q - 100.000$$

$$8 \cdot q = 20.000 + 100.000 = 120.000$$

$$q = 120.000 / 8 = \textbf{15.000 kg / any}$$



**Exercici 6 [2,5 punts en total]**

[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. B

6.2. A

6.3. C

6.4. B

6.5. C