

SÈRIE 5**PLA NOU****Exercici 1 (comú a ambdues opcions)****a)****VAN (caixes de núvia)** = $- 15.000 + 5.000 / 1,05 + 12.000 / 1,05^2 = 646,3 \text{ €}$ **VAN (calaixeres)** = $- 25.000 + 8.000 / 1,05 + 19.000 / 1,05^2 = - 147,4 \text{ €}$

Aconsellem l'opció caixes de núvia perquè el valor actual dels fluxos de caixa supera en 646,3 € al cost de la inversió. Desestimarem l'opció de les calaixeres perquè en aquest cas el VAN < 0.

(1,5 punts)

b)

en el cas de les caixes de núvia, la TIR he de ser necessàriament més gran que el 5% perquè per aquesta taxa, el VAN > 0 i sabem que aplicant la TIR el VAN = 0.

En el cas de les calaixeres, la TIR és més petita del 5% perquè per a aquesta taxa el VAN < 0 i per a la TIR el VAN = 0 i sabem que la TIR és el tipus màxim d'interès que es pot pagar pel capital invertit al llarg de la vida de la inversió sense obtenir pèrdues.

(1 punt)

c)

El crèdit comercial és la quantitat de finançament que l'empresa obté dels subministradors dels béns i serveis que aquesta utilitza en la seva explotació. Tots aquells aplaçaments dels pagaments, habitualment amb l'acceptació d'efectes comercials a 30, 60 o 90 dies, que l'empresa ha de fer als seus subministradors, formen part d'aquesta font de finançament a curt termini.

Si aquest finançament s'efectua sense recàrrecs per aplaçament ni descomptes per pagament avançat, no té cap cost, és a dir que el finançament seria gratuït i equivaldria a una reducció del preu. Emperò, si els proveïdors ens apliquen descomptes per pagament avançat, llavors aquest crèdit sí tindria cost (cost d'oportunitat), ja que si no féssim l'aplaçament (no tinguéssim crèdit) obtindríem un descompte que perdem pel fet de fer el crèdit.

El crèdit instrumentalitzat en pòlissa és una operació financera mitjançant la qual es posa a disposició d'una persona física o empresa un import de diners per un termini, utilitzant-se la quantitat que aquella estimi oportú en cada moment, sempre i quan no superi el límit establert. Es paguen interessos per la quantitat utilitzada i una comissió sobre l'import no utilitzat.

(1,5 punts)

OPCIÓ A**Exercici 2:****a)****Rendibilitat econòmica_A** = $BAI_A / Actiu_A = 30.000 / 120.000 = 0,25$ **Rendibilitat econòmica_B** = $BAI_B / Actiu_B = 4.000 / 10.000 = 0,4$

És econòmicament més rendible l'empresa B perquè aconseguix un guany del 40% de tota la inversió real efectuada, mentre que l'empresa A només aconseguix el 25%.

(1 punt)

b)

necessitem calcular prèviament els fons propis de l'empresa B:

Fons Propis_B = Passiu (= Actiu) – deute total = $10.000 - 3.000 = 7.000$

Llavors,

La **Rendibilitat Financera_B** = $BAI_B / Fons Propis_B = 1.000 / 7.000 = 0,1429$

Això significa que l'empresa B aconseguix un guany abans d'impostos del 14,29% del fons propis aportats al negoci.

La **Rendibilitat de les Vendes_B** = $BAI_B / Vendes_B = 4.000 / 40.000 = 0,1$

Això significa que l'empresa B aconseguix un guany abans interessos i impostos del 10% de la xifra de negocis (vendes) que logra.

(1,5 punts)

Exercici 3:

Resultat d'explotació = import net xifra negocis – consum d'explotació –

- despeses de personal – reducció existències –
- dotacions per a amortitzacions

Resultat d'explotació = $260.000 - 68.000 - 90.000 - 2.000 - 24.000 = 76.000$ Resultat abans impostos = resultat d'explotació + ingressos financers =
 $= 76.000 + 1.200 = 77.200$ impost de societats = $0,35 \times 77.200 = 27.020$

Resultat de l'exercici = resultat abans impostos – impost societats

Resultat de l'exercici = $77.200 - 27.020 = 50.180$

(1,5 punts)

Exercici 4:

El pla de negoci és una planificació estratègica que afecta tots els àmbits de l'empresa durant un llarg període de temps i que té com a objectiu analitzar la viabilitat del projecte empresarial, examinant-ne els objectius i descobrint-ne els inconvenients.

Els avantatges d'elaborar un pla d'empresa no es redueixen únicament a la d'analitzar fins a quin punt la idea de negoci té possibilitats d'èxit explotant-la. Addicionalment, la funció de la planificació és la de crear un pont entre la situació real actual i una situació futura desitjable. En efecte, aquesta planificació és la base sobre la que es fonamenta una correcta gestió, ja que fa possible una determinada organització, direcció i control empresarial que d'altra forma es faria quasi impossible (avantatges interns). Per altra banda, sobre la base de la

planificació feta és més fàcil aconseguir recursos externs que permetin el correcte desenvolupament de l'empresa i, alhora, convèncer més fàcilment els proveïdors i els clients (avantatges externs).

(1 punt)

Exercici 5:

En un projecte empresarial s'ha de fer l'estudi previ del mercat on es recopila, elabora i s'analitza la informació sobre l'entorn general, l'estat de la competència i les característiques del consumidor.

Per tal de conformar aquesta informació es fa necessari una recollida de dades, i per obtenir aquestes dades s'utilitzen una sèrie de tècniques.

Les tècniques més utilitzades per a recollir les dades de l'estudi del mercat són:

1. **l'enquesta:** consisteix a presentar a una persona o grup de persones, potencials consumidors del producte o servei de l'empresa, un qüestionari de preguntes per a que les responguin. Si el nombre de persones és molt gran s'elegeix una mostra representativa d'elles a partir de la qual s'infereixen conclusions per a tota la població. Les enquestes es poden fer mitjançant entrevista personal, per correu o per telèfon.
2. **l'observació:** consisteix a contemplar la conducta dels potencials consumidors i treure'n conclusions. És important que les persones observades no siguin conscients de l'observació perquè puguin actuar en llibertat. L'observació pot ser directa o a través de mitjans audiovisuals.
3. **l'experimentació:** aquesta tècnica es basa a provocar la conducta del consumidor per tal d'estudiar les seves reaccions. Es poden fer proves d'experimentació per a determinar l'embolcall, el format, el gust dels productes, el nom...

(1 punt)

OPCIÓ B**Exercici 2:****a)**

MASSES I ELEMENTS PATRIMONIALS	
ACTIU	PASSIU
	NET PATRIMONIAL 272.000
IMMOBILITZAT 450.000	EXIGIBLE A LLARG180.000
	Deutes a ll/t 180.000
EXISTÈNCIES 85.000	EXIGIBLE A CURT 126.000
REALITZABLE 39.000	Proveïdors 86.000
Clients 23.000	Deutes C/T 40.000
Deutors..... 16.000	
DISPONIBLE 4.000	
Bancs..... 4.000	
Total ACTIU 578.000	Total PASSIU 578.000

$$\text{Net Patrimonial} = \text{Total Actiu} - \text{deute total} = 578.000 - (180.000 + 126.000) = 272.000$$

(1 punt)

b)

$$\text{Ràtio de solvència} = \text{Actiu} / \text{Passiu exigible} = 578.000 / (180.000 + 126.000) = 578.000 / 306.000 = 1,89$$

la solvència és la capacitat real de l'empresa X per a satisfer els seus deutes, ja que la ràtio corresponent ens relaciona el valor dels béns i drets reals de l'empresa amb el seu exigible. Donat que, en aquest cas, la ràtio és bastant més gran que 1 (nivell de referència) podem dir que els creditors tenen una elevada garantia de cobrament

(1 punt)

c)

el fons de maniobra (FM) es pot determinar de dues maneres:

1. Actiu Circulant (AC) – Passiu Circulant (PC)
2. Passiu Fix (PF) – Actiu Fix (AF)

$$\text{AC} = \text{existències} + \text{realitzable} + \text{disponible} = 85.000 + 39.000 + 4.000 = 128.000$$

$$\text{PC} = \text{exigible C/T} = 126.000$$

$$\text{PF} = \text{no exigible} + \text{exigible LL/T} = 272.000 + 180.000 = 452.000$$

$$\text{AF} = \text{immobilitzat} = 450.000$$

Llavors,

$$\text{FM} = 128.000 - 126.000 = 452.000 - 450.000 = 2.000$$

En principi l'existència d'un FM > 0 ens diu que no hi ha perill de suspensió de pagaments, ja que l'AC pot fer front a les exigències del deute a curt i que tots els elements de l'AF s'estan finançant amb el PF i, per tant, hi ha una situació correcta pel que fa l'equilibri financer de l'empresa.

(1 punt)

Exercici 3:

3.1. La c)
(0,5 punts)

3.2. La d)
(0,5 punts)

Exercici 4:

Per aconseguir uns bons resultats a l'hora de crear una empresa no hi ha prou en tenir una idea de negoci, sinó que s'ha de fer un estudi o investigació del mercat.

Un estudi del mercat consisteix a recopilar, elaborar i analitzar informació sobre l'entorn general, l'estat de la competència i les característiques del consumidor potencial. Aquesta informació prèvia és necessària per a la correcta planificació de les accions que s'han de realitzar en l'àmbit de l'empresa i permet a la direcció la presa de decisions amb més possibilitats d'èxit.

L'estudi de mercat segueix un procés seqüencial d'elaboració que consta de les següents fases:

1. definició de l'objectiu de la investigació
2. disseny del model d'investigació
3. recollida de dades
4. classificació i estructuració de les dades recollides
5. anàlisi i interpretació de les dades
6. informe sobre els resultats obtinguts

(1 punt)

Exercici 5:

Un cop determinat el nivell d'activitat i elegida la tecnologia adient, el pla d'inversions que s'inclou en el projecte empresarial detallarà i valorarà, element a element, tots els components de l'estructura econòmica necessària per a fer possible aquell nivell.

Els elements més habituals que formen part del pla d'inversions són:

1. Immobilitzat inicial:

- Immobilitzat material: terrenys, construccions, maquinaria, instal·lacions, equips informàtics...
- Immobilitzat immaterial: patents, marques, aplicacions informàtiques...
- Despeses de constitució: despeses de creació de la societat, despeses de posada en marxa dels equips productius, despeses inicials de publicitat...

2. Fons de maniobra inicial:

L'altre aspecte bàsic a tenir en compte són les inversions inicials en actius circulants necessaris per a poder complir amb els objectius de vendes. Per a poder realitzar un procés productiu complet es necessita incorporar-hi una sèrie de béns que es recuperaran amb el cobrament de les vendes. Tota aquesta sèrie de béns de l'actiu

circulant inicial constitueixen el fons de maniobra inicial el qual contindrà els següents elements:

- Les existències: primeres matèries, productes en curs, mercaderies...
- Clients
- Tresoreria
- Proveïdors: els imports obtinguts per aquesta font de finançament reduirà les necessitats del fons de maniobra.

(1 punt)

PLA ANTIC**Exercici 1 (comú a ambdues opcions)****a)****VAN (botiga)** = $- 85.000 + 35.000 / 1,08 + 92.000 / 1,08^2 = 26.282 \text{ €}$ **VAN (bar)** = $- 125.000 + 38.000 / 1,08 + 100.000 / 1,08^2 = - 4.082 \text{ €}$

Aconsellem l'opció de la botiga perquè el valor actual dels fluxos de caixa supera en 26.282 € al cost de la inversió. Desestimarem l'opció del bar perquè en aquest cas el VAN < 0.

(1 punt)

b)

En el cas de la botiga, la TIR he de ser necessàriament més gran que el 8% perquè per aquesta taxa (8%) el VAN > 0 i sabem que aplicant la TIR el VAN = 0.

En el cas del bar, la TIR és més petita del 8% perquè per a aquesta taxa (8%) el VAN < 0 i per a la TIR el VAN = 0 i sabem que la TIR és el tipus màxim d'interès que es pot pagar pel capital invertit al llarg de la vida de la inversió sense obtenir pèrdues.

(1 punt)

c)

El crèdit comercial és la quantitat de finançament que l'empresa obté dels subministradors dels béns i serveis que aquesta utilitza en la seva explotació. Tots aquells aplaçaments dels pagaments, habitualment amb l'acceptació d'efectes comercials a 30, 60 o 90 dies, que l'empresa ha de fer als seus subministradors, formen part d'aquesta font de finançament a curt termini.

Si aquest finançament s'efectua sense recàrrecs per aplaçament ni descomptes per pagament avançat, no té cap cost, és a dir que el finançament seria gratuït i equivaldria a una reducció del preu. Emperò, si els proveïdors ens apliquen descomptes per pagament avançat, llavors aquest crèdit si tindria cost (cost d'oportunitat), ja que si no féssim l'aplaçament (no tinguéssim crèdit) obtindríem un descompte que perdem pel fet de fer el crèdit.

(1 punt)

OPCIÓ A**Exercici 2:**

El màrqueting és el conjunt d'activitats que desenvolupa una empresa encaminades a satisfer les necessitats i desitjos del consumidor per tal d'aconseguir els objectius finals.

El màrqueting tracta d'identificar les necessitats de les persones potencials consumidors, procurant traduir-les a desitjos concrets (orientació i canalització) i estimulants aquests desitjos per a que es transformin en demanda dels béns o serveis que l'empresa aporta.

Les activitats del màrqueting se centren en quatre aspectes que constitueixen les variables del màrqueting mix: **Producte; Preu; Promoció i Distribució** (1 punt)

Exercici 3:**a)**

el fons de maniobra (FM) es pot determinar de dues maneres:

1. Actiu Circulant (AC) – Passiu Circulant (PC)
2. Passiu Fix (PF) – Actiu Fix (AF)

El FM ens dona informació sobre el grau d'adequació de l'estructura financera i les inversions fetes per l'empresa, ja que ens dona informació sobre la capacitat que té el passiu fix per a finançar íntegrament l'actiu immobilitzat (o fix) o, alternativament, de la capacitat que té l'actiu circulant per a fer front a tots els deutes a curt termini de l'empresa.

Un $FM < 0$, implica que una part de l'actiu fix s'està finançant amb deutes a curt termini, o bé que l'actiu circulant no pot fer front a tots els deutes a curt termini i que, per tant, l'empresa està financerament desequilibrada.

(1 punt)

b)

Les empreses comercials que es dediquen a la compravenda d'un producte no tenen procés productiu propi de les empreses de transformació industrial. En el cas d'una empresa comercial, el PMM estarà compostat d'aquests tres subperíodes:

1. subperíode d'aprovisionament o emmagatzematge (**PA**): les mercaderies, que són ja productes acabats, restaran durant un temps en el magatzem de l'empresa fins que es venguin.
2. subperíode de cobrament (**PC**): és el temps que triga l'empresa a cobrar les factures i les lletres dels clients (aquest subperíode es pot desagregar entre el subperíode de vendes i el de cobrament).
3. subperíode de pagament (**PP**): és el temps que triga l'empresa a pagar els seus proveïdors.

llavors, el **PMM econòmic** d'una empresa comercial serà = **PA + PC**

El **PMM financer** serà = **PMM econòmic – PP**

(1 punt)

Exercici 4:**a)**

Rendibilitat econòmica = Benefici Abans Interessos i Impostos / Actiu

llavors, si la rendibilitat econòmica és del 12% voldrà dir que per cada 100 € d'actiu (estructura econòmica) que té aquesta empresa, n'ha guanyat 12 €. Això ens dona una referència de la capacitat de l'actiu de l'empresa per a produir beneficis (abans d'interessos i impostos).

La rendibilitat financera = Benefici abans impostos / fons propis

llavors, si la rendibilitat financera és del 18% voldrà dir que per cada 100 € aportats en fons propis, n'ha guanyat 18 €. Això ens dona una referència de la capacitat relativa que tenen els fons propis invertits per l'empresari per a produir beneficis (abans d'impostos).

La rendibilitat de les vendes = Benefici Abans Interessos i Impostos / Vendes

llavors, si la rendibilitat de les vendes és del 3,5%, voldrà dir que per cada 100 € de vendes que fa l'empresa, aquesta és capaç de generar un guany de 3,5 €. Això ens dóna una referència del marge de contribució net que tenen les vendes.

(1 punt)

b)

Concepte	Comptes de Balanç		Comptes de Resultats	
	Actiu	Passiu	Despeses	Ingressos
Reserves		X		
Hisenda Pública deutora	X			
Productes acabats	X			
Despeses de personal			X	
Capital social		X		
Aplicacions informàtiques	X			
Deutors	X			
Primeres matèries	X			
Dotacions per amortitzacions d'immobilitzat			X	
Import net xifra de negocis				X
Consum d'explotació			X	
Proveïdors		X		
Impost de societats			X	

(1 punt)

Exercici 5:

a)

Una empresa individual és aquella en la que el propietari és una única persona física (empresari).

L'empresari individual ha de ser persona física major d'edat que té la plena disponibilitat dels béns propis.

En aquestes empreses coincideixen les figures d'empresari i capitalista i, per tant, el patrimoni de l'empresari amb el de l'empresa.

La responsabilitat de l'empresari individual és il·limitada.

La constitució d'aquest tipus d'empresa no precisa d'un capital mínim.

La raó social de l'empresa ha de ser la de l'empresari i el benefici de l'empresa es considera com benefici individual del titular.

(1 punt)

b)

El model funcional d'estructura organitzativa es basa en l'existència d'especialistes que dediquen tot el seu esforç a una tasca concreta de l'activitat empresarial. Cada empleat, en els diferents nivells de responsabilitat, aconsegueix una funció determinada. Tots els diferents departaments tenen especialistes que exerceixen una determinada funció i que, a més, jeràrquicament, tenen diversos caps i directius.

Els avantatges del model:

- estimula l'especialització de la que s'obté una major eficàcia
- permet aconseguir reduccions de costos per economies d'escala derivades de l'execució de tasques i comandes fetes en grans quantitats pels equips d'especialistes.

Els inconvenients:

- l'especialització funcional pot provocar més conflictes entre els empleats
- dificultat de mesurar el rendiment de cadascuna de les unitats organitzatives, ja que unes depenen de les altres. Això provoca conflictes i rivalitats difícils de solucionar.

(1 punt)

OPCIÓ B

Exercici 2:

Consisteix en fixar el preu en funció de les característiques del mercat i de la competència. En aquest sentit, el preu pot ser superior, igual o inferior al de la competència. Cadascun d'aquests casos serà possible per unes condicions determinades que tot seguit s'exposen:

- **fixar un preu semblant al de la competència:** és el cas de productes amb una demanda molt elàstica i molts substitutius propers perquè no es diferencien dels de la competència. Es considera que si el client es troba davant de productes molt semblants de diferents marques no triarà el de preu més alt.
- **fixar un preu per sota del de la competència:** en aquest cas, l'empresa pretén compensar el preu més baix amb un nombre més gran de clients i així aconseguir ingressos superiors per més vendes. S'ha de tenir en compte que el preu no pot baixar per sota del cost total mitjà perquè de fer-ho així entraria en pèrdues.
- **fixar un preu per sobre del de la competència:** és una estratègia a seguir quan la percepció del client és la de que el producte de l'empresa és millor que els de la competència i, per tant, està disposat a pagar més. Això només serà possible si no existeixen productes substitutius propers.

(1 punt)

Exercici 3:

a)

necessitem calcular prèviament els fons propis de l'empresa B:

Fons Propis_B = Passiu (= Actiu) – deute total = 35.000 – 12.000 = 23.000

Llavors,

La **Rendibilitat Financera**_B = BAI_B / Fons Propis_B = 4.000 / 23.000 = **0,174**

(1 punt)

b)

Rendibilitat econòmica_A = BAI_A / Actiu_A = 60.000 / 250.000 = **0,24**

La **Rendibilitat de les Vendes**_A = BAI_A / Vendes_A = 60.000 / 500.000 = **0,12**

(1 punt)

c)

El resultat obtingut de rendibilitat econòmica significa que l'empresa A aconsegueix un guany abans d'impostos del 24% dels actius aplicats en el negoci.

El resultat obtingut de rendibilitat de les vendes significa que l'empresa A aconsegueix un guany abans interessos i impostos del 12% de la xifra de negocis (vendes) que logra.

(1 punt)

Exercici 4:

el mètode de la partida doble consisteix a anotar simultàniament en dos comptes, com a mínim, la variació que es produeix en el patrimoni com a conseqüència de cada fet comptable. Es basa en el principi de dualitat: en cada fet comptable hi ha una intervenció, com a mínim, de dos comptes, ja que a més de la relació de valor entre tots dos elements, s'estableix una relació de causa-efecte.

Utilitzant aquest mètode, en cada operació la suma dels imports anotats al deure d'un o més comptes ha de ser igual que la suma dels imports anotats a l'haver d'un o més comptes.

(1 punt)

Exercici 5:

a)

- La societat adquireix personalitat jurídica a partir del moment de la inscripció de l'escriptura de constitució en el Registre Mercantil
- És una societat mercantil de tipus capitalista
- El capital social està repartit en participacions
- El capital mínim és de 3.005 €. Aquest capital pot ser en metàl·lic i/o en béns o drets
- La responsabilitat dels socis és limitada al capital aportat
- Es pot constituir la societat a partir d'un soci (societats unipersonals)

(1 punt)

b)

Una matriu de decisió és una taula amb files i columnes que conté tots els elements que intervenen en el procés de presa de la decisió. Aquesta taula o matriu decisional conté:

- Les estratègies: formades per variables controlables que són les alternatives o opcions que es poden triar.
- Els estats de la naturalesa: són variables no controlables i que el decisor no pot influir en cap moment.
- Els resultats esperats en cadascuna de les estratègies que s'estimen mitjançant prediccions.
- Les probabilitats de que es produeixi cadascun dels estats de la naturalesa.

(1 punt)