



## Sèrie 2

### Pautes de correcció específiques:

#### Exercici 1

##### 1.1.

###### COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS

+ Ingressos d'explotació	873.000 €
Import net de la xifra de negocis	840.000 €
Variació de les existències de productes acabats i en curs	- €
Altres ingressos d'explotació	33.000 €
- Despeses d'explotació	403.000 €
Proveïments (Compres +- Variació d'existències comercials i matèries primeres)	- €
Despeses de personal	250.000 €
Amortització de l'immobilitzat	100.000 €
Altres despeses d'explotació	53.000 €
<b>RESULTAT D'EXPLOTACIÓ = RESULTAT ABANS D'INTERESOS I IMPOSTOS (BAII)=</b>	<b>470.000 €</b>
+ Ingressos financers	
- Despeses financeres	25.200 €
RESULTAT FINANCER	- 25.200 €
<b>RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI) =</b>	<b>444.800 €</b>
- Impost sobre beneficis	133.500 €
<b>RESULTAT NET (BN) =</b>	<b>311.300 €</b>

Proves d'accés a la Universitat per a més grans de 25 anys

Maig 2016

## 1.2.

Balanç de situació:

<b>ACTIU</b>		<b>PATRIMONI NET I PASSIU</b>	
<b>ACTIU NO CORRENT</b>	<b>1.660.000 €</b>	<b>PATRIMONI NET</b>	<b>784.800 €</b>
<b>Immobilitzat intangible</b>	- €	Capital / Capital social	380.000 €
Investigació i Desenvolupament	- €	Reserves	93.500 €
Concessions administratives, propietat industrial i drets de traspàs	- €	Resultat de l'exercici	<b>311.300 €</b>
Aplicacions informàtiques	- €	<b>PASSIU NO CORRENT</b>	<b>450.000 €</b>
<b>Immobilitzat material</b>	<b>1.310.000 €</b>	Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini	- €
Terrenys i béns naturals	- €	Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	450.000 €
Construccions	1.090.000 €	<b>PASSIU CORRENT</b>	<b>850.200 €</b>
Instal·lacions tècniques	- €	Proveïdors	150.000 €
Maquinaria	- €	Creditors per prestació de serveis	40.000 €
Utillatge	- €	Proveïdors d'immobilitzat a curt termini	640.000 €
Elements de transport	- €	Deutes a curt termini amb entitats de crèdit	- €
Mobiliari	120.000 €	Deutes a curt termini	- €
Equips per a processos d'informació	100.000 €	Hisenda Pública, creditora per conceptes fiscals	20.200 €
Altres immobilitzats materials	- €	Organismes de la Seguretat Social, creditors	- €
<b>Inversions immobiliàries</b>	- €	<b>TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU</b>	<b>2.085.000 €</b>
Terrenys i béns naturals	- €		
Construccions	- €		
<b>Inversions financeres a llarg termini</b>	<b>350.000 €</b>		
<b>ACTIU CORRENT</b>	<b>425.000 €</b>		
<b>Existències</b>	- €		
Comercials	- €		
Matèries primeres	- €		
Productes en curs	- €		
Productes acabats	- €		
<b>Realitzable</b>	<b>220.000 €</b>		
Clients	220.000 €		
Deutors	- €		
Hisenda Pública, deutora per diversos conceptes	- €		
Organismes de Seguretat Social, deutora	- €		
<b>Disponible</b>	<b>205.000 €</b>		
Bancs i institucions de crèdit	120.000 €		
Caixa	85.000 €		
<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>2.085.000 €</b>		



## Exercici 2

### 2.1.

A partir de les dades del Balanç de Situació podem determinar el grup de ràtios financeres que ens demanen, i així doncs construïm el següent quadre:

Nom de la Ràtio	Expressió de càlcul	Valor
DISPONIBILITAT	Disponible / Passiu corrent	0,472
TRESORERIA	(Realitzable + Disponible) / Passiu corrent	1,000
LIQUIDITAT	Actiu corrent / Passiu corrent	2,778
SOLVÈNCIA (o garantia)	Actiu / Deutes totals	1,571
ENDEUTAMENT	Deutes / Patrimoni Net i Passiu	0,636

**Disponibilitat:** Quasi la meitat del que es deu en total (47,2% de 180.000€) són diners que estan dipositats en caixa i bancs.

**Tresoreria:** Hi ha equivalència entre el que es deu a curt termini i el conjunt de realitzable (clients + deutors) + el disponible (diners en caixa i bancs). Per tant aquest còmput de clients + deutors + diners en caixa i bancs, cobreix el total dels deutes a curt termini.

**Liquiditat:** La liquiditat de l'empresa és elevada ja que els capitals circulants o corrents cobreixen 2,78 vegades els deutes a curt termini, i per tant l'empresa podrà respondre als pagaments d'aquests deutes.

**Solvència:** L'empresa és prou solvent ja que l'actiu dona més d'una volta i mitja als deutes totals.

**Endeutament:** L'empresa es troba endeutada en una proporció del 63,6% sobre el Patrimoni Net i Passiu (el propi és d'un 36,4%).

### 2.2.

**Definició:** El fons de maniobra és la part de l'actiu corrent finançat pels capitals (recursos) permanents. Es tracta d'un marge de seguretat financer que permet evitar problemes a l'hora de fer front als pagaments del deute a curt termini (passiu corrent).

**Càlcul:**

$$\begin{aligned} FM &= \text{Fons de Maniobra} = \text{Patrimoni Net} + \text{Passiu No Corrent} - \text{Actiu No Corrent} = \\ &= 400.000€ + 520.000€ - 600.000€ = 320.000 € \end{aligned}$$

Hi ha 320.000 € de marge financer, per tant no pot haver problemes per fer front als deutes a curt termini.

La ràtio de tresoreria que és igual a "1" ens diu que el conjunt de realitzable (clients + deutors) més el disponible (diners en caixa i bancs) permeten fer front (equivalen en aquest cas) al conjunt de deutes a curt termini (passiu corrent).

La ràtio de liquiditat ens diu que els capitals corrents cobreixen 2,78 vegades els deutes a curt termini.



### Exercici 3

#### 3.1.

Any	Conceptes	Projecte A1	Projecte A2
0	Desemborsament inicial	-40.000 €	-60.000 €
1	Flux Caixa Net any 1	10.000 €	15.000 €
2	Flux Caixa Net any 2	10.000 €	15.000 €
3	Flux Caixa Net any 3	20.000 €	30.000 €
4	Flux Caixa Net any 4	10.000 €	15.000 €
5	Flux Caixa Net any 5	10.000 €	15.000 €

$$VAN (A1) = -40.000 + 10.000 / (1+0.05)^1 + 10.000 / (1+0.05)^2 + 20.000 / (1+0.05)^3 + 10.000 / (1+0.05)^4 + 10.000 / (1+0.05)^5 = 11.933,14 \text{ €}$$

$$VAN (A2) = -60.000 + 15.000 / (1+0.05)^1 + 15.000 / (1+0.05)^2 + 30.000 / (1+0.05)^3 + 15.000 / (1+0.05)^4 + 15.000 / (1+0.05)^5 = 17.899,71 \text{ €}$$

La proposta ALT2 és més rendible segons el criteri VAN que la ALT1 (ja que el seu VAN és superior).

#### 3.2.

Proposta A1:

$$40.000 = 10.000 + 10.000 + 20.000$$

Recuperarà el desemborsament inicial al final del tercer any

Proposta A2:

$$60.000 = 15.000 + 15.000 + 30.000$$

Recuperarà el desemborsament inicial al final del tercer any

Segons el criteri del termini de recuperació, les dues propostes són indiferents.

#### 3.3.

Per a que els dos VANs siguin iguals:

$$VAN (A1) = VAN (A2) = -Do + 10.000 / (1+0.05)^1 + 10.000 / (1+0.05)^2 + 20.000 / (1+0.05)^3 + 10.000 / (1+0.05)^4 + 10.000 / (1+0.05)^5 = 17.899,71 \text{ €}$$

Per tant:

$$Do = 34.033,43 \text{ €}$$



## Exercici 4

### 4.1.

Són moltes les variables que les empreses poden tenir en compte a l'hora de decidir la ubicació de l'activitat empresarial. En funció del tipus d'activitat es consideraran unes o altres. Algunes d'aquestes variables serien:

- El grau de desenvolupament d'infraestructures de transports i comunicacions.
- La proximitat a les fonts de matèries primeres.
- La proximitat als clients.
- L'accés a les xarxes de subministraments.
- El mercat de treball.
- El cost del terreny.
- El desenvolupament de la regió.
- La legislació fiscal, jurídica i mediambiental.
- La facilitat de crèdit.
- Factors demogràfics.

La botiga hauria de tenir en compte la proximitat als clients (ja que és una empresa en la que convé estar prop dels clients finals), el cost del local i els factors demogràfics (edat, nivell de renda, nivell cultural, ... de la població).

Per decidir la localització del magatzem s'hauria de tenir en compte el grau de desenvolupament de les infraestructures de transports i comunicacions (molt important en aquest cas per garantir el transport i la comunicació dels components de la indústria de l'automòbil), l'accés a xarxes de subministraments i el cost del terreny o nau industrial, entre d'altres.

### 4.2.

El creixement intern i extern són dues vies per aconseguir créixer o desenvolupar-se com a empresa.

El creixement intern es dona quan l'empresa realitza un augment de la seva dimensió per mitjà d'inversions a la seva pròpia estructura. També s'anomena habitualment creixement natural o orgànic.

El creixement extern consisteix en l'ampliació de la capacitat i el volum d'operacions de la companyia mitjançant l'adquisició, la participació o el control d'altres empreses ja existents.

El principal inconvenient del creixement intern és que és una via de creixement molt lenta, ja que només disposa dels recursos i capacitats propis de l'empresa. Això pot suposar un greuge important amb altres empreses que puguin créixer més ràpidament, a causa de l'entorn tant dinàmic i de canvis ràpids en que ens trobem avui dia.

Els avantatges del creixement extern front de l'intern són:

- Estalvi de temps. El creixement extern és més ràpid i permet augmentar la dimensió des del mateix moment en que es tanca la negociació d'integrar la nova companyia.
- Pot ser la única via de superar determinada barrera d'entrada a un sector o un mercat geogràfic. Per exemple, per poder entrar en determinat mercat on les empreses estrangeres només hi poden accedir de la mà d'una empresa del propi país.
- És una via més accessible en mercats o sectors madurs, ja que normalment en aquests casos el mercat està sobredimensionat (quan a sobreproducció i excés d'oferta), de manera que el creixement intern no tindria sentit al afegir més dimensió i més oferta a un mercat ja saturat.



## Exercici 5

### 5.1.

El punt mort o líndar 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 aconsegueix 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.

### 5.2.

Si es venen 7.500 llibres en un any:

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

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

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

### 5.3.

- ✓ 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.

### 5.4.

Interessa més la forma jurídica de l'empresari individual quan el risc patrimonial associat a la iniciativa emprenedora 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 tributarien 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.

## Exercici 6

- a) ... memòria.
- b) ... rendibilitat financera o rendibilitat del capital.
- c) ... valor residual.
- d) ... reserves.
- e) ... període mitjà de venda.
- f) ... emprèstits.
- g) ... estratègia d'enfocament o d'especialització o de segmentació o de nínxol de mercat.
- h) ... cadena de valor.
- i) ... avantatge competitiu.
- J) ... de lideratge en costos.