SÈRIE 2

Exercici 1 [2,5 punts en total]

1.1 [1 punt]

Compte de pèrdues i guanys	Euros	
+ Ingressos d'explotació	50.000 €	
Import net de la xifra de negocis	50.000€	
- Despeses d'explotació	13.600 €	
Proveïments	6.000€	
Despeses de personal	5.000 €	
Amortització de l'immobilitzat material	600 €	
Altres despeses d'explotació	2.000 €	
RESULTAT D'EXPLOTACIÓ = RESULTAT ABANS D'INTERESOS I IMPOSTOS (BAII)=	36.400 €	= Ingressos d'explotació - Despeses d'explotació
+ Ingressos financers	600€	
- Despeses financeres	700 €	
RESULTAT FINANCER	-100 €	= Ingressos financers - Despeses financeres
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI) =	36.300 €	= BAII + Resultat financer
- Impost sobre beneficis (25%)	9.075 €	
RESULTAT NET (BN) =	27.225 €	= BAI - Impost sobre beneficis

1.2 [0,9 punts]

Nom de la ràtio	Calculeu la ràtio tot detallant els càlculs. Expresseu el resultat obtingut en percentatge	Definiu la ràtio i interpreteu el resultat obtingut
RENDIBILITAT ECONÒMICA, abans d'interessos i impostos	Benefici abans d'interessos i impostos / Total actiu (36.400/180.000) * 100 = 20,22%	Aquesta relació indica el rendiment dels actius de l'empresa, ja que és el rendiment obtingut per l'empresa de cada unitat monetària invertida a la seva activitat, és a dir, la taxa amb la qual són remunerats els actius de l'empresa. Aquesta taxa ha estat del 20,22% i quan més elevada millor. La rendibilitat econòmica del 0,20 indica que cada 100 euros d'inversió en actiu generen 20,22 euros de beneficis (BAII).
RENDIBILITAT FINANCERA, després d'interessos i impostos.	Benefici net / Patrimoni net (27.225/100.000) * 100 = 27,23%	També s'anomena rendibilitat del capital ja que mostra el benefici generat per l'empresa en relació amb els recursos permanents de l'empresa. O també és la rendibilitat de l'accionista que ens mostra quin és el rendiment relatiu que obtenen els propietaris en relació amb el benefici que s'ha repartit. En aquest cas ha estat del 27,23%. Com més alt sigui, més grans seran els beneficis obtinguts pels inversors. Indica que cada 100 euros de recursos propis generen 27,23 euros de beneficis.
RENDIBILITAT DE LES VENDES, abans d'interessos i impostos	BAII/ Import net de la xifra de vendes (36.400/50.000) * 100 = 72,8%	Indica quina ha estat l'aportació relativa de les vendes al nivell de benefici. Quant més alt és l'indicador, més rendible són les vendes. Així doncs, el resultat de 0,728 significa que per cada 100 euros d'import net de la xifra de negocis, l'empresa ha generat 72,8 euros de BAII (és a dir, una rendibilitat o marge de les vendes del 72,8%).

1.3 [0,6 punts]

Definició:

El patrimoni empresarial és el conjunt de béns, drets i obligacions que té una empresa degudament valorats en relació amb la finalitat a què es destinen.

Patrimoni net = Béns + Brets – Obligacions

Patrimoni net = Actiu - Passiu

Què ha de passar en una empresa per què el patrimoni net sigui un valor negatiu?

Que el total passiu sigui major que el total actiu, és a dir, que el total d'obligacions sigui major que la suma de béns i drets.

Exercici 2 [2,5 punts en total]

2.1 [1 punt]

BALANÇ DE SITUACIÓ a 31/12/2022						
ACTIU				PATRIMONI NET I PASSIU		
(estructura econòmica o capital en funcionament)	Import en milions d'euros	Import en milions d'euros	Import en milions d'euros	(Estructura financera o capital financer)	Import en milions d'euros	Import en milions d'euros
ACTIU NO CORRENT			26	PATRIMONI NET		20
Immobilitzat intangible		20		Capital/capital social	10	
Recerca i desenvolupament	10			Reserves	5	
Aplicacions informàtiques	10			Resultat de l'exercici	5	
Immobilitzat material		6				
Maquinaria	2			PASSIU NO CORRENT		16
Mobiliari	4			Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini	16	
ACTIU CORRENT			44	PASSIU CORRENT		34
Existències		18		Proveïdors	4	
Comercials	4			Creditors per prestació de serveis	9	
Matèries primeres	6			Proveïdors d'immobilitzat a curt termini	10	
Productes acabats	8			Hisenda Pública, creditora per conceptes fiscals	3	
Realitzable o deutors comercials i comptes a cobrar		14		Organismes de la Seguretat Social creditors	8	
Clients	3					
Deutors	8					
Hisenda pública, deutora per diversos conceptes	3					
Disponible o efectiu i altres líquids equivalents		12				
Bancs i institucions de crèdit	12					
Total Actiu			70	Total Patrimoni Net i Passiu		70
* Els comptes d'Immobilitzat es presentaran pel seu valor net comptable (cost d'adquisició o cost de producció menys amortització acumulada)						

2.2 [0,5 punt].

Situació més habitual:

Si el nostre actiu corrent és menor que el passiu corrent això vol dir que no som capaços d'atendre les nostres obligacions de pagament amb els ingressos en fluxos de diners que es produiran pel que estem en una situació tècnica de suspensió de pagaments més o menys greu segons quina sigui la diferència entre actiu i passiu corrents.

Sector de l'alimentació i distribució de les grans superfícies:

L'afirmació és falsa per aquest sector.

Els hipermercats i les superfícies comercials solen tenir un fons de maniobra negatiu per la pròpia operativa del sector: aquestes empreses cobren els seus clients al comptat (targetes de crèdit i metàl·lic, principalment) i paguen als seus proveïdors respectius en amplis terminis de temps.

La gran superfície com: un supermercat, uns grans magatzems, etc. solen tenir fons de maniobra negatius perquè negocien les compres de gèneres amb pagaments força folgats (a 60, 90, 180 dies o fins i tot més) mentre que els venen de manera molt més ràpida i tenen molta quantitat de diners efectius, en aquest cas que el fons sigui negatiu no és cap problema perquè va amb el funcionament del negoci.

2.3 [1 punt].

a) Capital o Capital social.

b) Préstec a curt termini.

c) Emprèstits.

d) Lísing o arrendament financer.

Exercici 3 [2,5 punts en total]

3.1 [0,6 punts]

	Projecte A. VI NEGRE		FCN	Projecte B. VI BLANC		FCN
	Cobraments	Pagaments	C-P	Cobraments	Pagaments	C-P
Any 1	200.000	120.000	80.000	100.000	60.000	40.000
Any 2	210.000	130.000	80.000	105.000	65.000	40.000
Any 3	220.000	140.000	80.000	110.000	70.000	40.000

3.2 [0,9 punts]

El criteri de selecció, al prioritzar l'empresa el temps de recuperació de la inversió realitzada, és el del **termini de recuperació o *payback***.

Projecte A: VI NEGRE

Desemborsament inicial: 100.000 euros.

Primer any: 80.000 euros.

Segon any ha recuperat: 80.000 euros i només necessito del segon any: 20.000 euros.

Regla de tres:

80.000 .....12 mesos

20.000.....X

X= (20.000 x 12) / 80.000 = 3

Per tant, recuperarà tota la inversió amb **1 any i 3 mesos.**

Projecte B: VI BLANC

Desemborsament inicial: 100.000euros

Primer any: 40.000 euros

Segon any: 40.000 + 40.000 = 80.000 euros.

Tercer any: només necessito 20.000 euros.

Regla de tres:

40.000 .....12 mesos

20.000.....X

X= (20.000 x 12) / 40.000 = 6

Per tant, recuperarà tota la inversió amb **2 anys i 6 mesos.**

QUÍN ÉS EL MILLOR PROJECTE?

El *payback* o termini de recuperació és un criteri per avaluar inversions que es defineix com el període de temps requerit per recuperar el capital inicial d'una inversió. És un mètode estàtic per a l'avaluació d'inversions.

Lògicament serà preferible una inversió en on el termini de recuperació sigui menor.

L'empresa, d'acord amb el menor termini de recuperació o mètode del *payback* optarà pel **projecte A.**

3.3 [1 punt].

Segons el Valor Actual Net (VAN) per als dos projectes:

Projecte A: VI NEGRE

VAN = -100.000 + 80.000 / (1+0.06) + 80.000 / $(1+0.06)^2$ + 80.000 / $(1+0.06)^3$ = **13.840,96€**

Projecte B: VI BLANC

VAN = -100.000 + 40.000 / (1+0.06) + 40.000 / $(1+0.06)^2$ + 40.000 / $(1+0.06)^3$ = **6.920,48€**

ELECCIÓ DE LA INVERSIÓ MÉS INTERESSANT:

El inversor, d'acord amb el criteri del VAN **primer es durà a terme el projecte A, després el B.** En els dos projectes el VAN és positiu. Això significa que no sols es recuperen els desemborsaments inicials sinó que s'obtenen beneficis en els tres projectes.

Exercici 4 [2,5 punts en total]

4.1. [1 punt]

El procés d'internacionalització de l'empresa i les estratègies de creixement intern i extern			
	Enunciats de definicions o afirmacions	Cert	Fals
1	L'estratègia d'internacionalització Global, tracta d'obtenir un avantatge competitiu centralitzant els recursos globals per tots els països on opera i tota l'administració és realitza a partir del país d'origen.	X	
2	L'estratègia d'internacionalització Multidomèstica, és quan l'empresa descentralitza la seva organització en cada país on qual opera.	X	
3	Els Hòldings són acords entre dues o més empreses que aporten capital, actius, o simplement experiència (know-how) per desenvolupar algun tipus d'inversió a llarg termini, compartint els riscos i els beneficis de la mateixa.		**X** És la definició de *Joint-Ventures* Un holding sorgeix quan un grup de capitalistes va adquirint diverses empreses buscant la rendibilitat de cada una però no la integració de les seves activitats. En alguns països les lleis antimonopoli poden restringir aquest tipus de concentració empresarial. Es solen crear mitjançant bancs i altres entitats financeres.
4	L'Estratègia de diversificació implica que l'empresa intenta expandir-se a mercats nous (ampliació geogràfica, nous països etc.) utilitzant la seva oferta actual de productes o serveis.		**X** **S'està definint l'estratègia de desenvolupament de mercats.** L'estratègia de diversificació és: l'organització intenta créixer la seva participació de mercat introduint nous productes en mercats nous. És l'estratègia més arriscada perquè ambdós, nous productes i desenvolupament de mercat son requerits.

4.2 [1,2 punts]

Explicació:

Creixement intern, es dóna quan l'empresa realitza un augment de la seva dimensió per mitjà d'inversions a la seva pròpia estructura. Aquesta tipologia de creixement també es denomina creixement natural o orgànic,

Creixement extern, consisteix en l'ampliació de l'empresa per mitjà de l'adquisició, la participació o el control d'altres empreses.

Dues avantatges:

El creixement intern, té les següents avantatges:

- Permet l'adquisició de factors de producció més actuals, (el personal amb formació més actualitzada, novetats tecnològiques, maquinària d'última generació etc.)

- Presenta la possibilitat d'un creixement més organitzat i gradual, per tant, permet que es vagin realitzant els canvis necessaris d'adaptació de l'estructura organitzativa a la nova dimensió.

El creixement extern, té els següents avantatges:

- Estalvi de temps**,** ja que és molt més ràpid i permet augmentar la dimensió des del mateix moment en què es tanca la negociació d'integrar la nova empresa.

- Permet superar les barreres d'entrada a un sector o un mercat geogràfic en el qual el creixement intern resultaria molt difícil.

- Facilita l'entrada en mercats o sectors madurs, molt sobredimensionats on no tindria sentit créixer per mitjà del creixement intern, afegint més sobredimensió a l'oferta del sector.

4.3 [0,3 punts]

L'anàlisi estratègica és el procés que es duu a terme per investigar sobre l'entorn de negocis dins del qual opera una organització i l'estudi de la pròpia organització, per tal de formular una estratègia per a la presa de decisions i el compliment dels objectius.

Cal estudiar un conjunt d'elements com, per exemple:

a) Entorn econòmic, social, polític o tecnològic. S'utilitza per conèixer el sector. Es duu a terme una sèrie de mesuraments que permeten conèixer cap a on s'encamina el sector on la teva empresa treballa i ajuda a saber quin nivell de satisfacció tenen els clients. Les característiques de tot el que envolta l'empresa defineixen el conjunt d'amenaces i oportunitats.

b) Capacitat estratègica. S'intenta conèixer els punts febles de l'organització i establir possibles mesures per fer-los desaparèixer. A més, t'ajuda a conèixer la capacitat de la teva empresa, és a dir, fins on pot arribar.

c) Expectatives dels promotors o emprenedors del negoci. Definició de la missió, visió i valors corporatius per part dels propietaris de l'empresa o els seus gestors.

Elecció estratègica: determinar quin tipus d'estratègia es vol implementar. Fonamentalment, es distingeixen tres tipus d'estratègies: corporatives, de negoci i funcional o operativa.

Exercici 5 [2,5 punts en total]

5.1. [1,6 punts].

Anàlisi de l'empresa	
Debilitats	**Fortaleses**
a)	b)
g)	f)
Anàlisi de l'entorn	
Amenaces	**Oportunitats**
c)	e)
d)	h)

Nota: cada frase només pot anar a una casella de la matriu DAFO.

5.2. [0,4 punts].

Informació	A quina variable del màrqueting mix fa referència?
Quantitat de diners que el client haurà de pagar i que, en aquest cas, serà més favorable ja que s'han aplicat uns mar- ges comercials més reduïts que els de la resta del sector	Preu
Aplicació d'estratègies en l'àmbit de les relacions públiques, de la localització dels productes, de la publicitat, etc., que contribuirà a fer que la gent conegui la botiga	Promoció
Béns que satisfan els desitjos dels consumidors i que, en aquest cas, són videojocs i altres dispositius electrònics	Producte
El fet que el negoci sigui una franquícia facilita els canals pels quals passa el producte fins que arriba a mans del con- sumidor. A més a més, ja estan establerts els diferents punts de venda, el procés d'emmagatzematge, les relacions amb els diferents intermediaris, etc.	Distribució

5.3. [0,5 punts].

Explicació:

El càlcul de costos fixos i variables permet la utilització d'un instrument d'anàlisi molt interessant anomenat llindar de rendibilitat o punt mort.

El llindar de rendibilitat és el punt que representa la xifra de vendes que cobreix la totalitat de costos de l'empresa, és a dir, la suma de costos fixos i variables.

En altres paraules, representa el volum de vendes a partir del qual es comencen a obtenir beneficis.

Formula del punt mort o llindar de rendibilitat:

La condició d'equilibri es dóna quan el benefici és 0 (ni es guanya ni es perd), per tant:

Ingressos per vendes = Costos totals

o

Ingressos per vendes = Costos fixos + Costos variables

Sent:

Ingressos per vendes = Preu de venda (Pv) x Quantitat produïda i venuda (Q)

Costos variables = Costos variables unitaris (CVu) x Quantitat produïda (Q)

Q = COSTOS FIXOS TOTALS / (PREU DE VENDA UNITARI – COST VARIABLE UNITARI)

El denominador de la fracció (Pv - CVu) s'anomena marge brut unitari i representa la part de guany amb

què cada unitat venuda finança els costos fixos.

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.]

6.1. Resposta correcta: a)

6.2. Resposta correcta: d)

6.3. Resposta correcta: b)

6.4. Resposta correcta: c)

6.5. Resposta correcta: a)