

Sèrie 3

Exercici 1

1.1.

+Ingressos d'explotació	203.000 €
a. Import net de la xifra de negocis	190.000 €
b. Variació de les existències de productes acabats i en curs	
c. Altres ingressos d'explotació	13.000 €
- Despeses d'explotació	140.000 €
a. Proveïments (Compres ± Variació d'existències comercials i matèries primeres)	
b. Despeses de personal	74.000 €
c. Amortització de l'immobilitzat	
d. Altres despeses d'explotació	66.000 €
RESULTAT D'EXPLOTACIÓ	63.000 €
= RESULTAT ABANS D'INTERESSOS I IMPOSTOS (BAII)	63.000 €
RESULTAT ABANS D'INTERESSOS I IMPOSTOS (BAII)	
+Ingressos financers	3.000 €
- Despeses financeres	16.000 €
RESULTAT FINANCER	- 13.000 €
= RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI)	50.000 €
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI)	
- Impost sobre beneficis	15.000 €
= RESULTAT NET (BN)	35.000 €

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

Maig 2017

1.2.

ACTIU		PATRIMONI NET I PASSIU	
ACTIU NO CORRENT	196.000 €	PATRIMONI NET	117.000 €
Immobilitzat intangible	18.000 €	Capital / Capital social	60.000 €
Investigació i Desenvolupament	18.000 €	Reserves	22.000 €
Concessions administratives, propietat industrial i drets de traspàs		Resultat de l'exercici	35.000 €
Aplicacions informàtiques		PASSIU NO CORRENT	65.000 €
Immobilitzat material	153.000 €	Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini	
Terrenys i béns naturals		Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	65.000 €
Construccions	110.000 €	PASSIU CORRENT	77.000 €
Instal·lacions tècniques	24.000 €	Proveïdors	13.000 €
Maquinària	19.000 €	Creditors per prestació de serveis	16.000 €
Utilatge		Proveïdors d'immobilitzat a curt termini	28.000 €
Elements de transport		Deutes a curt termini amb entitats de crèdit	
Mobiliari		Deutes a curt termini	14.000 €
Equips per a processos d'informació		Hisenda Pública, creditora per conceptes fiscals	6.000 €
Altre immobilitzat material		Organismes de la Seguretat Social, creditors	
Inversions immobiliàries	- €	TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	259.000 €
Inversions en Terrenys i béns naturals			
Inversions en Construccions			
Inversions financeres a llarg termini	25.000 €		
ACTIU CORRENT	63.000 €		
Existències	- €		
Comercials			
Matèries primeres			
Productes en curs			
Productes acabats			
Realitzable	28.000 €		
Clients	28.000 €		
Deutors			
Hisenda Pública, deutora per diversos conceptes			
Organismes de Seguretat Social, deutora			
Disponible	35.000 €		
Bancs i institucions de crèdit	23.000 €		
Caixa	12.000 €		
TOTAL ACTIU	259.000 €		



Exercici 2

2.1.

La capacitat de pagament dels deutes a curt termini (solvència a curt termini) s'estudia amb la ràtio de liquiditat.

$$\text{Ràtio liquiditat (2014)} = \text{Actiu corrent} / \text{Passiu corrent} = 29000 / 23000 = 1,26$$

$$\text{Ràtio liquiditat (2015)} = \text{Actiu corrent} / \text{Passiu corrent} = 39000 / 43000 = 0,91$$

A l'exercici de 2014 la ràtio era més gran que 1, de manera que l'empresa podia pagar els seus deutes a curt termini.

A l'exercici de 2015 la ràtio era més petita que 1, de manera que l'empresa pot tenir problemes per a pagar els seus deutes a curt termini.

La qualitat del deute s'analitza amb la ràtio d'estructura del deute, què és la relació entre el deute a curt amb el total del deute. Els valors òptims orientatius d'aquesta ràtio haurien d'estar entre el 0,2 i el 0,5.

$$\text{Ràtio d'estructura del deute (2014)} = \text{Passiu corrent} / (\text{Passiu no corrent} + \text{Passiu corrent}) = 23000 / (7000 + 23000) = 0,77$$

Com que el 77 % del deutes són a curt termini, el deute és de mala qualitat.

$$\text{Ràtio d'estructura del deute (2015)} = \text{Passiu corrent} / (\text{Passiu no corrent} + \text{Passiu corrent}) = 43000 / (14000 + 43000) = 0,75$$

Com que el 75 % del deutes són a curt termini, la situació ha millorat lleugerament en relació a l'exercici anterior, però segueix sent de mala qualitat.

2.2.

a) Excés de liquiditat

Podria ser que la companyia tingués actius líquids (disponible o realitzable) amb una rendibilitat baixa o nul·la. En aquesta situació, caldria aconsellar a l'empresa que es plantegés fer inversions que aconseguissin una rendibilitat més elevada.

b) Dèficit de liquiditat (amb una ràtio de liquiditat inferior a la unitat però sense problemes de solvència)

En aquesta situació es suggeriria:

- Renegociar el deute a curt termini per a convertir-lo, si és possible, en deute a llarg termini.
- Vendre actius improductius i cobrar-los en efectiu o a curt termini.
- Demanar un préstec a llarg termini per liquidar deutes.

c) Excés de solvència

La solució hauria de ser semblant a la d'excés de liquiditat, ja que hi ha el risc de disposar d'actius improductius o amb baixa rendibilitat.

d) Dèficit de solvència

En cas de dèficit de solvència, la organització hauria d'aconseguir finançament propi o subvencions, donada la seva situació d'elevat endeutament.



També es podria plantejar una renegociació del deute a llarg termini, per tal de convertir deute en recursos propis, oferint als creditors la titularitat dels seus saldos en forma d'accions, per exemple.

Exercici 3

3.1.

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

INVERSIÓ PR1

Desemborsament inicial: 50.000

La suma de tots els fluxos: $10.000 + 15.000 + 20.000 = 45.000$ no arriba al desemborsament inicial, per tant, amb aquest projecte no es podrà recuperar la inversió inicial i no seria aconsellable.

INVERSIÓ PR2

Desemborsament inicial: 70.000

A final del segon any ha recuperat $35.000 + 30.000 = 65.000$

El tercer any li queden 5.000 € per recuperar ($70.000 - 65.000$).

Al tercer any, en un mes es recuperen: $30.000 / 12 = 2.500$ € per cada mes

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

INVERSIÓ PR3

Desemborsament inicial: 40.000

A final del primer any li queden 18.000 € per recuperar.

Al segon any, en un mes es recuperen: $21.600 / 12 = 1.800$ €

Per recuperar els 18.000 € que falten, han de passar: $18.000 / 1.800 = 10$ mesos

Per tant, recuperarà tota la inversió passats **1 any i 10 mesos**.

L'empresa, d'acord amb el menor termini de recuperació o mètode del pay-back optarà per la **inversió P3**.

3.2.

Definició de TIR:

La TIR és un **mètode de selecció d'inversió dinàmic**. És la **taxa d'actualització o descompte** que **fa que el valor del VAN sigui 0**. Indica la rendibilitat màxima que genera la inversió. Mostra la rendibilitat efectiva d'un projecte d'inversió.

Valor de la TIR fa que un projecte d'inversió sigui aconsellable per a una empresa:

Per a seleccionar una inversió seguint el criteri de la TIR, cal comparar aquesta taxa de rendibilitat (r) amb el tipus d'actualització o descompte del mercat (i). Seleccionaríem aquell projecte d'inversió per al que r és més gran que la taxa d'actualització. És a dir:

Si $r > i$, convé fer la inversió, ja que s'obté una rendibilitat superior a la del mercat.

Si $r = i$, la inversió és indiferent.

Si $r < i$, no convé fer la inversió, ja que la rendibilitat del mercat és superior a la de la inversió.



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

Maig 2017

3.3.

Selecció dels projectes:

$$TIR_1 = 7,45\%$$

El projecte d'inversió s'acceptarà. Obtindríem una rendibilitat del 7,45%, la qual és superior a la del mercat. En aquest cas, el VAN seria positiu i l'empresa obtindria guanys per la inversió.

$$TIR_2 = 5\%$$

El projecte d'inversió és indiferent. No obtindríem cap rendibilitat pel fet d'invertir en aquest projecte (els rendiments obtinguts només permetrien amortitzar la inversió).

$$TIR_3 = 3,65\%$$

El projecte d'inversió no s'acceptarà, ja que el rendiment de la inversió és inferior al tipus d'actualització del mercat. El VAN donaria un resultat negatiu.

Exercici 4

4.1.

Definició:

Les barreres d'entrada són les dificultats que tenen les noves empreses que volen accedir a un sector, a causa de la disminució de les expectatives de beneficis dels possibles nous competidors. Les barreres tracten de dificultar l'entrada de les noves empreses a la vegada que protegeixen les empreses ja existents (i protegint el seu nivell de beneficis).

En sectors atractius on les empreses ja existents presenten o esperen beneficis elevats, hi haurà empreses disposades a entrar-hi. Per això, les empreses ja establertes voldran estar protegides dels competidors potencials amb majors barreres d'entrada al sector.

Algunes barreres d'entrada són:

1. Necessitats de capital inicial: Els costos de capital necessaris per a establir-se per primera vegada en un sector poden ser elevats, de manera que constitueixi un obstacle gran per a les empreses que hi volen accedir. A més, si aquestes inversions inicials són costos que no es podran recuperar si el negoci falla, la barrera d'entrada encara serà més evident.

2. Política governamental: Algunes lleis protegeixen determinats sectors prohibint directament l'entrada de noves empreses en aquestes indústries. Altres legislacions poden incidir en determinades característiques dels productes que poques empreses poden assumir, la qual cosa constitueix un impediment a l'accés d'aquestes empreses al sector.

3. Economies d'escala: Com que les empreses ja existents des de fa temps en un sector acostumen a tenir una quota de mercat consolidada que els permet fabricar i vendre grans quantitats de producte a un cost més baix, són més eficients que les empreses noves que accedeixen per primera vegada al mercat. Aquest fet dificulta l'accés d'aquestes últimes i es constitueix com una barrera d'entrada de les noves empreses.

4. Accés als canals de distribució: Les empreses ja existents en un sector poden tenir copats els canals de distribució, la qual cosa resulta un nou obstacle per a les noves empreses que es volen fer un forat en el mercat.



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

Maig 2017

4.2.

- a) Cert.
- b) Fals. Són avantatges competitius bàsics: obtenir un producte a un menor cost, o obtenir un producte clarament diferenciat del de les empreses competidores.
- c) Fals. La definició es refereix a l'estratègia funcional (no a la corporativa).
- d) Fals. La definició es refereix a l'estratègia de lideratge en costos (no a la de diferenciació).
- e) Fals. La fusió pura es produeix quan dues o més empreses, generalment de dimensions equivalents, acorden unir-se i creen una nova empresa, de manera que desapareixen a continuació les empreses o formes jurídiques anteriors.

Exercici 5

5.1.

ANÀLISI INTERNA	FORTALESES: ✓ És líder mundial de distribució minorista en roba de dona. ✓ La tecnologia de producció té una elevada productivitat. ✓ El personal de l'empresa és molt competent i eficient. ✓ L'empresa està molt ben organitzada i gestionada des de la direcció.	DEBILITATS: ✓ Falta d'exclusivitat, ja que tothom vesteix la seva marca. ✓ Poca visibilitat, ja que no fa publicitat.
ANÀLISI EXTERNA	OPORTUNITATS: ✓ Possibilitat de nous clients en el canal de venda on line. ✓ Els clients de mitjana edat estan començant a acceptar els seus productes.	AMENACES: ✓ Rumors de possibles pujades futures de l'IVA. ✓ Entrada d'un nou competidor en el mercat de roba esportiva per al mateix segment de mercat.

5.2

A. Llímit de la rendibilitat = $\text{Costos fixos} / (\text{Preu venda unitari} - \text{Cost variable unitari}) = 1.800 / (40-10) = 60 \text{ hores/mes}$

B. Resultat _{50 hores} = $\text{Preu venda unitari} * n^{\circ} \text{ hores} - \text{Cost fix} - \text{Cost variable unitari} * n^{\circ} \text{ hores} = 50 * 40 - 1.800 - 50 * 10 = -300 \text{ euros/mes}$
 Com que el resultat és negatiu, si en un es factura 50 hores, tindrà pèrdues.

C. Llímit de la rendibilitat = $\text{Costos fixos} / (\text{Preu venda unitari} - \text{Cost variable unitari}) = (1.800 * 12 + 7.500) / (40-10) = 970 \text{ hores/any}$

D. Benefici = $\text{Preu venda unitari} * n^{\circ} \text{ hores} - \text{Cost fix} - \text{Cost variable unitari} * n^{\circ} \text{ hores} = 50 * 1.000 - 1.800 * 12 - 7.500 - 10 * 1.000 = 10.900 \text{ euros/any}$



Exercici 6

A. Pla d'empresa: El pla d'empresa és un document formal que descriu, analitza i avalua d'una manera concisa i coherent l'oportunitat de negoci. Proporciona informació concreta i contrastada, amb dades, sobre:

- l'equip emprenedor
- l'entorn, el sector i el mercat
- el producte o servei que oferirà
- les necessitats financeres
- la rendibilitat esperada
- els riscos
- altres aspectes

B. Esperit emprenedor: L'esperit emprenedor és un conjunt de valors, actituds i aptituds, necessaris per a portar a terme un projecte emprenedor en el sentit més ampli del terme; és una manera de pensar, raonar i actuar vinculada i suscitada per realitzar una activitat, que creï i generi valor, no solament econòmic, sinó social, tant per a qui la porta a terme, com també per a l'entorn.

Una persona emprenedora és una persona amb iniciativa, amb autoconfiança, creativa, innovadora, responsable, enèrgica, perseverant, amb capacitat de treball en equip, desig d'autonomia, certa tolerància al risc...

C. Període mitjà de maduració econòmic: És el temps que dura el cicle d'explotació des de l'entrada de materials fins que es cobra als clients.

D. Patrimoni net empresarial: És la valoració, en unitats monetàries, de la part de l'empresa que pertany als propietaris/socis.

E. Concurs de creditors: És un estat legal que es declara per resolució judicial, quan una empresa presenta una situació de sobreesment i insolvència i no pot fer front als deutes amb el seu patrimoni.

F. Emprèstit: Són títols de crèdit (obligacions, bons, pagarés, etc.) que emeten les empreses (per tal d'obtenir recursos aliens a llarg termini) i que són adquirits per particulars a canvi d'un interès. Per tant, es tracta d'un préstec fet per particulars mitjançant l'emissió d'obligacions o bons i suposa, en conseqüència, una font de finançament per a l'empresa que l'emet.

G. Deslocalització empresarial: És el trasllat d'activitats d'una empresa des de països industrialitzats cap a països en desenvolupament (caracteritzats per tenir nivells inferiors de la seva renda per càpita) amb la intenció d'abaratir els seus costos (especialment, els salarials).

H. Internacionalització empresarial: És l'obertura d'una organització als mercats internacionals. Es tracta d'una estratègia de creixement empresarial que impliquen grans canvis culturals.