

SÈRIE 3.**Exercici 1****1.1.**

+ Ingressos d'explotació	440.000 €
Import net de la xifra de negocis	420.000 €
Variació de les existències de productes acabats i en curs	
Altres ingressos d'explotació	20.000 €
- Despeses d'explotació	336.000 €
Proveïments (Compres +- Variació d'existències comercials i matèries primeres)	
Despeses de personal	200.000 €
Amortització de l'immobilitzat	
Altres despeses d'explotació	136.000 €
RESULTAT D'EXPLOTACIÓ = RESULTAT ABANS D'INTERESSOS I IMPOSTOS (BAII) =	104.000 €
+ Ingressos financers	4.000 €
- Despeses financeres	32.000 €
RESULTAT FINANCER	- 28.000 €
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI) =	76.000 €
- Impost sobre beneficis (25%)	19.000 €
RESULTAT NET (BN) =	57.000 €

1.2.

Patrimoni net	454.000
Passiu no corrent	170.000
Passiu corrent	76.000

TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	700.000
TOTAL ACTIU	700.000

NOM	EXPRESSIÓ	RESULTAT
RENDIBILITAT ECONÒMICA	Benefici abans d'interessos i impostos / Total actiu	0,149
RENDIBILITAT FINANCERA	Benefici net / Patrimoni net	0,126
RENDIBILITAT DE LES VENDES	BAll / Import net de la xifra de vendes	0,248

Interpretació dels resultats:

La rendibilitat econòmica ens explica el nombre d'euros de benefici abans d'interessos i impostos (resultat d'explotació o BAll) que l'empresa ha generat per la seva activitat econòmica, per cada euro que hi ha invertit globalment (per cada euro d'actiu o capital d'activitat). Així doncs, en aquest cas el resultat de 0,149 ens indica que Infoserv, SL ha estat capaç de generar 0,149 euros de BAll per cada 1 euro invertit en actiu (14,9 cèntims d'euro per cada 1 euro invertit), o el que és el mateix, per cada 100 euros invertits en actiu, l'empresa ha estat capaç de generar 14,9 euros de benefici abans d'interessos i impostos (rendibilitat econòmica del 14,9%).

La rendibilitat financera ens permet conèixer el nombre d'euros de benefici net que l'empresa ha generat a l'exercici 2017 com a remuneració financera per cada euro de fons propis (patrimoni net) invertit pels propietaris o generat per la mateixa empresa. Així doncs, en aquest cas el resultat ens indica que per cada 1 euro de patrimoni net (fons propis) l'empresa ha generat 0,126 euros de benefici net aquest exercici 2017, o el que és el mateix, per cada 100 euros de patrimoni net ha generat 12,6 euros de benefici net (rendibilitat financera del 12,6%).

La rendibilitat de les vendes permet veure la proporció de resultat d'explotació (o benefici abans d'interessos i impostos) que ha generat l'empresa a l'exercici, en relació amb l'import net de la xifra de negocis (còmput o suma de les vendes de productes i/o serveis de l'activitat d'explotació normal de l'empresa). Per tant, aquesta proporció significarà el marge de benefici abans d'interessos i impostos que ha obtingut l'empresa sobre l'esmentat import net de la xifra de negocis dins l'exercici actual. Així doncs, el resultat de 0,248 significa que de cada 1 euro d'import net de la xifra de negocis, l'empresa ha pogut generar 0,248 euros de benefici abans d'interessos i impostos (BAll), o que per cada 100 euros d'import net de la xifra de negocis, l'empresa ha generat 24,8 euros de BAll (és a dir, una rendibilitat o marge de les vendes del 24,8%).

1.3.Auditoria:

És l'activitat que analitza els estats comptables d'una empresa amb la finalitat d'emetre un informe / una opinió sobre si les dades mostren, o no, la realitat econòmica i financera de l'empresa.

Liquiditat:

És la capacitat que tenen els béns o els drets de convertir-se en diners. Un bé o servei és més líquid com més fàcil sigui la seva convertibilitat en efectiu. Per exemple, són més líquids els drets de cobrament sobre clients que les existències, ja que aquestes últimes, per a cobrar-les, primerament s'haurien de vendre.

Solvència:

És la capacitat de l'empresa per a fer front a les seves obligacions de pagament en els terminis previstos pels venciments.

Exercici 2

NOTA: Per a respondre l'exercici, NO CAL fer el balanç.

Els imports de la taula següent estan en milers d'euros.

ACTIU		PATRIMONI NET I PASSIU	
ACTIU NO CORRENT	127 €	PATRIMONI NET	115 €
Immobilitzat intangible	83 €	Capital / Capital social	90 €
Recerca i desenvolupament	75 €	Reserves	10 €
Concessions administratives, propietat industrial i drets de traspàs		Resultat de l'exercici	15 €
Aplicacions informàtiques	8 €	PASSIU NO CORRENT	68 €
Immobilitzat material	44 €	Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini	18 €
Terrenys i béns naturals		Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	50 €
Construccions		PASSIU CORRENT	35 €
Instal·lacions tècniques		Proveïdors	25 €
Maquinària	20 €	Creditors per prestació de serveis	
Utilitatge	9 €	Proveïdors d'immobilitzat a curt termini	
Elements de transport		Deutes a curt termini amb entitats de crèdit	10 €
Mobiliari		Hisenda pública, creditora per conceptes fiscals	
Equips per a processos d'informació	15 €	Organismes de la Seguretat Social, creditors	
Altre immobilitzat material			
Inversions immobiliàries	- €	TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	218 €
Terrenys i béns naturals			
Construccions			
Inversions financeres a llarg termini			
ACTIU CORRENT	91 €		
Existències	67 €		
Comercials			
Matèries primeres	40 €		
Productes en curs	20 €		
Productes acabats	7 €		
Realitzable	4 €		
Clients	4 €		
Deutors			
Hisenda pública, deutora per diversos conceptes			
Organismes de Seguretat Social, deutors			
Disponible	20 €		
Bancs i institucions de crèdit	10 €		
Caixa	10 €		
TOTAL ACTIU	218 €		

2.1.

Definició:

El fons de maniobra o capital circulant és la diferència entre l'actiu corrent i el passiu corrent i, per tant, el seu estudi és fonamental per a l'anàlisi patrimonial i financera de l'empresa.

Des del punt de vista financer, és la part de l'actiu corrent que es finança amb recursos permanents, és a dir, amb patrimoni net i amb passiu no corrent.

Càlcul per a l'empresa Quarts de 15:

$FM = \text{Fons de maniobra} = \text{Actiu corrent} - \text{Passiu corrent} =$

$FM = [\text{matèries primeres} + \text{productes en curs} + \text{productes acabats} + \text{clients} + \text{bancs i institucions de crèdit} + \text{caixa}] - [\text{proveïdors} + \text{deutes a curt termini}] = 91 - 35 = 56$ milers d'euros.

O també:

$FM = \text{Patrimoni net} + \text{Passiu no corrent} - \text{Actiu no corrent} =$

$FM = [\text{capital} + \text{reserves} + \text{resultat} + \text{proveïdors d'immobilitzat a llarg termini} + \text{deutes a llarg termini amb entitats de crèdit}] - [\text{R+D} + \text{aplicacions informàtiques} + \text{maquinària} + \text{utiltatge} + \text{equips per a processos d'informació}] = 115 + 68 - 127 = 56$ milers d'euros.

Interpretació:

El fons de maniobra és un marge de seguretat que permet evitar problemes a l'hora de fer front als pagaments a curt termini. En el cas de Quarts de 15, aquesta empresa mostra un fons de maniobra saludable.

2.2.

Ràtio de solvència o garantia = $[\text{Actiu} / \text{Deutes}] = \text{Actiu} / (\text{Passiu no corrent} + \text{Passiu corrent}) = 218/103 = 2,1165$.

Aquesta ràtio mesura la capacitat real de l'empresa per fer front als seus deutes. Per sota d'1, es considera que hi ha risc manifest de fallida de l'empresa. Així doncs, podem considerar que aquesta empresa és solvent.

Ràtio d'estructura o de qualitat del deute = $\text{Passiu corrent} / \text{Deutes} = 35/103 = 0,3398$.

La ràtio d'estructura del deute indica la proporció del total de deutes de l'empresa que són exigibles a curt termini. Com més baixa sigui la ràtio, de més qualitat és l'endeutament. En aquest cas, un 34% dels deutes són a curt termini, per tant, podem considerar que és adequat.

2.3.

Projecte A → 30.000 € = 10.000 € el primer any + 10.000 € el segon any + 10.000 € el tercer any → 3 anys.

Projecte B → 50.000 € = 15.000 € el primer any + 15.000 € el segon any + 15.000 € el tercer any + 5.000 € el quart any → es recupera la inversió entre el 3r i 4t any, exactament 3 anys i 4 mesos ($5.000/15.000 = 0,33$; $0,33 \times 12 = 4$ mesos).

Projecte C → 20.000 € = 3.000 € + 5.000 € + 5.000 € + 5.000 € + ... → No s'aconsegueix recuperar la inversió d'aquest projecte.

Interpretació:

D'acord amb un criteri de selecció d'inversions estàtic, la millor opció és el projecte A, atès que es recupera abans la inversió.

Diferència entre mètodes estàtics i dinàmics:

La diferència principal entre els mètodes de selecció d'inversió estàtics i els dinàmics és que els primers no tenen en compte el factor temps i consideren que el valor del diner és constant al llarg del temps. El *payback* (mètode estàtic), a més, no té en compte tota la vida del projecte, mentre que mètodes dinàmics, com el VAN i la TIR, sí que tenen en compte tota la vida del projecte per a determinar la millor opció d'inversió.

2.4.

En aquest cas:

Projecte C \rightarrow 20.000 € = 13.000 € el primer any + 5.000 € el segon any + 2.000 € el tercer any \rightarrow es recupera la inversió entre el 2n i 3r any, exactament 2 anys i 4,8 mesos ($2.000/5.000 = 0,4$; $0,4 \times 12 = 4,8$ mesos), o 146 dies ($0,4 \times 365$ dies).

En aquesta nova situació, el projecte C passaria a ser el millor segons el criteri del *payback*.

Exercici 3

3.1.

Màquina 1:

$$VAN1 = -60.000 + 15.000/(1 + 0,03) + 20.000/(1 + 0,03)^2 + 40.000/(1 + 0,03)^3 + 45.000/(1 + 0,03)^4 = 50.002,61 \text{ €}.$$

Màquina 2:

$$VAN2 = -70.000 + 20.000/(1 + 0,03) + 25.000/(1 + 0,03)^2 + 30.000/(1 + 0,03)^3 + 35.000 + (1 + 0,03)^4 = 31.533,67 \text{ €}.$$

Màquina 3:

$$VAN3 = -50.000 + 0 + 15.000/(1 + 0,03)^2 + 30.000/(1 + 0,03)^3 + 60.000/(1 + 0,03)^4 = 44.902,41 \text{ €}.$$

La millor inversió és la màquina 1, atès que és la que aporta un major valor actual net. En segon lloc, la màquina 3 i en tercer lloc, la 2.

3.2.

$$0 = -70.000 \text{ €} + 20.000/(1 + r') + 25.000/(1 + r')^2 + 30.000/(1 + r')^3 + 35.000/(1 + r')^4.$$

Quan:

$R' > R \rightarrow$ El projecte d'inversió és convenient.

$R' = R \rightarrow$ El projecte és indiferent.

$R' < R \rightarrow$ El projecte no interessa.

Sent R el tipus d'interès del mercat (en aquest exercici 3%).

3.3.

En aquest cas:

$$VAN3 = -50.000 \text{ €} + 0 + 15.000/(1 + 0,03)^2 + 30.000/(1 + 0,03)^3 + 60.000/(1 + 0,03)^4 + VR/(1 + 0,03)^4 = 60.000 \text{ €}.$$

Aïllant VR:

$$VR = 16.992,47 \text{ €}.$$

3.4. Podrien ser sis de les següents:

- Préstec
- Emprèstit
- Lísing
- Pòlissa de crèdit
- Crèdit comercial o de proveïdors
- Descompte d'efectes
- Facturatge
- Rènting

Exercici 4Missió / Visió.

La missió d'una empresa és la seva raó de ser, el seu propòsit fonamental, i respon a qüestions del tipus «què fem?» o «a què ens dediquem?».

En canvi, la visió consisteix en la imatge de futur de l'empresa, com serà a llarg termini i les metes que pretén aconseguir.

Estratègia corporativa / estratègia funcional.

L'estratègia corporativa és el nivell més alt d'estratègia. Correspon a les decisions estratègiques (que estableixen, per exemple, el perfil de la cartera de negocis i els camps d'activitat on es vol estar present) que prenen els directius que ocupen els nivells jeràrquics més elevats de l'organització.

Les estratègies funcionals o operatives són aquelles relacionades amb el dia a dia i que tenen una dimensió temporal a curt termini.

Poder de negociació dels proveïdors / poder de negociació dels clients.

S'entén per poder o força de negociació d'una empresa la capacitat d'aquesta d'imposar qualsevol condició de l'operació de compravenda realitzada (en les transaccions i negociacions amb proveïdors o clients), ja sigui fixant els preus, les qualitats dels productes, els terminis de lliurament o les formes de cobrament o pagament.

La diferència entre els dos termes rau en el fet que aquest poder de negociació recaigui en els proveïdors (per exemple, quan el mercat de matèries primeres està concentrat) o en els clients (per exemple, quan els clients disposen d'informació completa i poden imposar condicions).

Estratègia de lideratge en costos / estratègia de diferenciació.

La primera és aquella estratègia de negoci que explota els avantatges competitiu en costos. Així, es dona quan una empresa té uns costos inferiors als dels seus competidors en un producte o servei determinat que té un nivell de qualitat similar.

La segona, en canvi, és aquella estratègia de negoci que explota els avantatges competitiu de les característiques diferents dels productes o serveis. Així, es dona quan una empresa tracta d'aconseguir que els clients estiguin disposats a pagar un preu més alt per alguna diferència del producte o servei en relació amb el dels competidors.

Estratègia multidomèstica / estratègia transnacional.

L'estratègia multidomèstica és aquella que entén que els mercats internacionals són diferents, per la qual cosa l'empresa s'ha d'adaptar a cada un d'ells i atendre les diversitats culturals.

En l'estratègia transnacional es treballa amb una visió global de mercat, mitjançant una xarxa internacional de recursos i capacitats per a aconseguir els avantatges de l'eficiència global, però sense oblidar les diferents necessitats locals.

Exercici 5**5.1.**

Per a calcular els costos variables unitaris:

$$\text{Costos totals} = \text{Costos fixos} + \text{Costos variables} = CF + x \cdot CVu$$

$$44 \text{ €} = 20 \text{ €} + CVu \times 12 \text{ llibretes}$$

$$CVu = 2 \text{ €/unitat.}$$

O bé:

$$50 \text{ €} = 20 + CVu \times 15 \text{ llibretes}$$

$$CVu = 2 \text{ €/unitat.}$$

Preu de venda unitari:

$$IT \text{ amb } 12 \text{ llibretes venudes} = 72 \text{ euros} = 12 \cdot p$$

$$P = 6 \text{ €/unitat.}$$

Punt mort:

$$X_{pm} = CF / (p - Cvu) = 20 / (6 - 2) = 20 / 4 = 5 \text{ unitats/dia}$$

$$\text{Benefici el dissabte que va vendre } 12 \text{ llibretes} = IT - CT = 72 \text{ €} - 44 \text{ €} = 28 \text{ €/dia}$$

$$\text{Benefici el dissabte que va vendre } 15 \text{ llibretes} = IT - CT = 15 \times 6 - 50 \text{ €} = 40 \text{ €/dia}$$

5.2.

Per tal de fer baixar el punt mort, una empresa té tres possibilitats:

- ✓ Reduir els costos fixos.
- ✓ Reduir els costos variables unitaris.
- ✓ Augmentar el preu de venda unitari.

La baixada del punt mort és interessant per a una empresa, ja que aquest punt representa el nombre d'unitats fabricades i venudes a partir del qual es poden obtenir beneficis, de manera que com més baix sigui, millor.

5.3.

<p>FORTALESES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 2. Una empresa paperera en liquidació li ha regalat molt material per a elaborar carpetes. ✓ 5. Ha estat finalista del Premi Artesana de l'Any de l'associació de comerços de la seva ciutat, fet que li donarà prestigi i visibilitat. ✓ 8. Té registrats els dissenys de les llibretes. ✓ 9. Acaba de fer un curs per a aprendre una nova tècnica d'estampació en cartró que li serà molt útil per a crear nous dissenys. 	<p>OPORTUNITATS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 1. Ha detectat un increment de la demanda de productes fets a mà. ✓ 6. L'Administració local ofereix suport a dones emprenedores.
<p>DEBILITATS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 3. No té prou coneixements empresarials per a gestionar el creixement del negoci. ✓ 7. Una inundació en el magatzem, com a conseqüència de les últimes pluges, ha fet malbé algunes de les llibretes que tenia en estoc. 	<p>AMENACES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 4. Hi ha molta competència en aquest sector. ✓ 10. Es preveu una pujada important en el preu d'una de les matèries primeres principals que fa servir.

Exercici 6

6.1. d

6.2. a

6.3. b

6.4. b

6.5. a

6.6. c

6.7. d

6.8. d