

Sèrie 5.

Responeu a CINC dels sis exercicis següents. Cada exercici val 2 punts. En el cas que respongueu a tots els exercicis, només es valoraran els cinc primers.

Exercici 1**1.1.**

+Ingressos d'exploració	234.000
a. Import net de la xifra de negocis	234.000
b. Variació de les existències de productes acabats i en curs	0
c. Altres ingressos d'exploració	0
- Despeses d'exploració	220.500
a. Proveïments (Compres ± Variació d'existències comercials i matèries primeres)	8.800
b. Despeses de personal	96.000
c. Amortització de l'immobilitzat	3.700
d. Altres despeses d'exploració	112.000
RESULTAT D'EXPLORACIÓ =	
= RESULTAT ABANS D'INTERESSOS I IMPOSTOS (BAII)	13.500
+Ingressos financers	0
- Despeses financeres.....	2.500
RESULTAT FINANCER	-2.500
= RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI)	11.000
- Impost sobre beneficis	3.800
= RESULTAT NET (BN)	7.200

1.2.**a)**

$$RE = (BAIT / TA)$$

$$RF = (BN / PN)$$

$$RE = 12 \%$$

$$\text{Total Actiu} = 180.000$$

$$0,12 = (BAIT / 180.000); \text{BAIT} = 21.600 \text{ €}$$

$$RF = (BN / PN)$$

$$BN = \text{BAIT} - \text{Interessos} - \text{Impostos}$$

$$\text{Recursos Propis o Patrimoni Net} = 90.000 \text{ €}$$

$$\text{Recursos aliens} = 90.000 \text{ €}$$

$$\text{Interessos} = 90.000 * 0,03 = 2700 \text{ €}$$

$$\text{Impostos} = (21.600 - 2.700) * 0,30 = 5.670 \text{ €}$$

$$BN = 21600 - 2700 - 5670 = 13.230 \text{ €}$$

$$RF = (13.230 / 90.000) = 14,7\%$$

b)

Si ara els recursos aliens són de 45.000€ i el patrimoni net de 135.000€

$$RF = (BN / PN)$$

BN= BAIT – Interessos - Impostos

Recursos Propis o Patrimoni Net = 135.000 €

Recursos aliens = 45.000 €

$$\text{Interessos} = 45.000 \text{ €} \cdot 0,03 = 1.350 \text{ €}$$

$$\text{Benefici abans d'impostos} = 21.600 \text{ €} - 1.350 \text{ €} = 20.250 \text{ €}$$

$$\text{Impostos} = 20.250 \text{ €} \cdot 0,30 = 6.075 \text{ €}$$

$$BN = 20.250 - 6.075 \text{ €} = 14.175 \text{ €}$$

$$RF = (14.175 / 135.000) = 10,5 \%$$

Exercici 2**2.1.****a)**

Ràtio financera de tresoreria = (Realitzable + Disponible) / Passiu corrent = [Clients + Bancs i institucions de crèdit + caixa] / [proveïdors matèries primeres + deutes a curt termini amb entitats de crèdit] = [49.000 € + 45.000 € + 11.000 €] / [70.000 € + 70.000 €] = 0,75

Aquesta ràtio indica la capacitat de l'empresa per liquidar els seus deutes a curt termini sense córrer el risc de suspensió de pagaments. Si és inferior a 1, hi ha un risc de suspensió de pagaments, i si és molt superior a 1, indica que hi ha un excés de liquiditat. Per evitar problemes de liquiditat, doncs, la ràtio hauria de ser propera a 1.

b)

Ràtio de solvència o garantia = Actiu / (passiu no corrent + passiu corrent) = 924.000 € / [177.000 € + 70.000 € + 70.000 €] = 2,915

Aquesta ràtio mesura la capacitat real de l'empresa per fer front als seus deutes. Per sota d'1, hi ha un risc manifest de fallida de l'empresa.

c)

El fons de maniobra és la part de l'actiu corrent finançat pels capitals permanents [patrimoni net + passiu no corrent]. Es tracta d'un marge de seguretat que permet evitar problemes a l'hora de fer front als pagaments a curt termini.

FM = fons de maniobra = actiu corrent – passiu corrent = [matèries primeres + productes en curs + productes acabats + clients + bancs i institucions de crèdit + caixa] – [proveïdors matèries primeres + deutes a curt termini amb entitats de crèdit] = [95.000 € + 135.000 € + 110.000 € + 49.000 € + 45.000 € + 11.000 €] - [70.000 € + 70.000 €] = 305.000 €

FM = fons de maniobra = patrimoni net + passiu no corrent – actiu no corrent = [capital social + reserves + beneficis + proveïdors d'immobilitzat a llarg termini] – [investigació i desenvolupament + construccions + maquinària + mobiliari] = [300.000 € + 145.000 € + 162.000 € + 177.000 €] - [75.000 € + 230.000 € + 161.000 € + 13.000 €] = 305.000 €

2.2.

- A. curt termini.
- B. amortitzacions.
- C. emissió d'un emprèstit.
- D. zero.
- E. Un resultat del valor actual net (VAN) positiu
- F. reserves.
- G. pòlissa de crèdit.
- H. valor de r superior.
- I. estratègiques.
- J. lísing o arrendament financer.

Exercici 3**a)**

Opció 1; VAN (5%) =
= - 9.500 € + 4.000 / (1+0'05) + 4.000 / (1+0'05)² + 4.000 / (1+0,05)³ = 1.392'99 €

Opció 2; VAN (5%) =
= - 4.500 € + 1.500 / (1+0'05) + 2.000 / (1+0'05)² + 3.000 / (1+0'05)³ = 1.334'14 €

Opció 3; VAN (5%) =
= -5.000 € + 3.000 / (1+0'05) + 3.500 / (1+0'05)² = 1.031'74 €

Si el VAN és positiu direm que la inversió és convenient, i, per tant, és recomanable portar-la a terme. Si el VAN = 0, la inversió ens serà indiferent, i finalment, si el VAN és negatiu, no és recomanable fer la inversió.

En aquest cas, segons el criteri del valor actual net, l'opció més convenient per la Maria i la Jordina és la primera, que és la que té el VAN més gran.

b)

Opció 2 → 4.500 € → 2 anys i 4 mesos
1r any = 1.500 €
2n any = 1.500 + 2.000 €
3r any = 1.000 € / 3.000 €
1.000 / 3.000 x 360 = 120 dies
Per tant, el termini de recuperació és de 2 anys i 120 dies (4 mesos).

Opció 3 → 5.000 € → 1 any i 6'9 mesos
1 any = 3.000 €
2n any = 2.000 € / 3.500 €
2.000 / 3.500 x 360 = 206 dies
Per tant, el termini de recuperació és de 1 any i 206 dies (6,9 mesos).

D'acord amb el mètode del termini de recuperació de la inversió, escolliríem l'opció 3.

c)

El termini de recuperació de la inversió (o *payback*, en anglès) és un mètode de selecció d'inversions estàtic. **(0,15 punts)**

Els mètodes de selecció d'inversions estàtics són més senzills de calcular i ens donen una primera orientació, però no tenen en compte el factor temps i consideren que el valor del diner és constant al llarg del temps. El *payback*, a més a més, no té en compte tota la vida del projecte per al càlcul. En canvi, el VAN és un mètode dinàmic de selecció d'inversions i, com a tal, té en compte la diferència de valor del diner en el temps. **(0,35 punts)**.

Exercici 4**4.1.**

Avantatge competitiu:

és el conjunt de característiques internes que l'empresa ha de desenvolupar per obtenir i reforçar una posició d'avantatge davant dels seus competidors. Aquestes característiques distintives permeten obtenir beneficis i rendibilitats superiors a la mitjana obtinguda per la resta de les empreses rivals.

Barrera d'entrada:

són els obstacles que dificulten l'accés de noves empreses a un determinat sector, ja que disminueixen els beneficis potencials dels possibles nous competidors. D'aquesta manera, a causa d'aquestes barreres d'entrada, a les empreses entrants no els resulta tant atractiva l'entrada en aquest sector. Les barreres frenen l'accés de noves empreses i protegeixen a les companyies ja existents i protegint al seu nivell de beneficis.

Estratègia de lideratge en costos:

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 determinat producte o servei amb un nivell de qualitat similar.

Estratègia de diferenciació:

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 als dels competidors.

Estratègia d'enfocament o segmentació:

és aquella estratègia de negoci, de lideratge en costos o de diferenciació, que s'aplica a una part del mercat. Així, la segmentació del mercat és un procés que consisteix a dividir el mercat d'un bé o un servei en diversos grups més petits i internament homogenis (segments de mercat).

4.2.

a) Lidl:

Estratègia en lideratge de costos. Tal i com diu el seu lema "la calidad no es cara". És un supermercat de baix cost i que pot competir per mantenir la seva qualitat.

b) Apple:

Estratègia de diferenciació. Aconsegueix aportar al mercat productes molt innovadors i únics en el mercat.

c) Ferrari:

Estratègia de segmentació, ja que s'adreça a un nínxol de mercat compost per gent amb un alt poder adquisitiu.

d) Ikea:

Estratègia de lideratge en costos. Ofereix una àmplia gamma de mobiliari a un cost molt baix.

Exercici 5**5.1.**

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 tribuarien 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.

5.2.**a)**

El punt mort o llinar 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 aconseguirà 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.

b)

Si es venen 7.500 llibres en un any:

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

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

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

c)

- ✓ 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.

Exercici 6

6.1.

Resposta correcta: d)

6.2.

Resposta correcta: c)

6.3.

Resposta correcta: d)

6.4.

Resposta correcta: a)

6.5.

Resposta correcta: d)

6.6.

Resposta correcta: a)

6.7.

Resposta correcta: d)

6.8.

Resposta correcta: c)