



Economia de l'empresa

Sèrie 1

SOLUCIONS,

CRITERIS DE PUNTUACIÓ

I CORRECCIÓ

INSTRUCCIONS

La prova consta de cinc exercicis distribuïts en dues parts.

- PRIMERA PART: exercicis 1 i 2.
- SEGONA PART: trieu i resoleu TRES dels cinc exercicis que es proposen. Indiqueu clarament quins heu escollit. En cas que respongueu més de tres exercicis, només es valoraran els tres primers.

PRIMERA PART

Exercici 1

[4 punts en total]

L'empresa GREYTEA, S.A. dedicada a la distribució de roba per a joves, ens proporciona la següent informació comptable a 31 de desembre de 2021. A continuació s'indiquen els elements patrimonials i l'import.

Aplicacions informàtiques	10.000 €
Deutes a curt termini	8.000 €
Elements de transport	35.000 €
Equips per al processament d'informació	13.000 €
Construccions	80.000 €
Creditors per prestació de servei	2.000 €
Mercaderies	9.000 €
Amortització acumulada immobilitzat material	16.000 €
Mobiliari	9.000 €
Clients	12.000 €
Caixa	3.000 €
Proveïdors	22.000 €
Proveïdors d'immobilitzat ll/t	7.000 €
Bancs	44.000 €
Amortització acumulada immobilitzat immaterial	2.400 €
Deutes a llarg termini	15.000 €
Terrenys	15.000 €

a) A partir d'aquestes dades elaboreu el balanç de situació de l'empresa i ordeneu-les per masses patrimonials.

[2 punts]

ACTIU	Import	PN I PASSIU EXIGIBLE	Import
ACTIU NO CORRENT	143.600	PN / Recursos propis	157.600
IMMOBILITZAT IMMATERIAL		Capital social	157.600
Aplicacions informàtiques	10.000		
IMMOBILITZAT MATERIAL			
Terrenys	15.000		
Construccions	80.000		
Equips per al processament d'informació	13.000		
Mobiliari	9.000		
Elements de transport	35.000		
A.A.I. Immaterial	-2.400		
A.A.I. Material	-16.000		
ACTIU CORRENT	68.000	PASSIU EXIGIBLE A C/T	32.000
EXISTÈNCIES		Deutes a c/t	8.000
Mercaderies	9.000	Proveïdors	22.000
REALITZABLE		Creditors per prestació de servei	2.000
Clients	12.000		
TRESORERIA			
Caixa	3.000		
Bancs	44.000		
TOTAL ACTIU	211.600	TOTAL PASSIU+PN	211.600

Adjudiqueu 0,3 punts per cada massa patrimonial ben realitzada.

Resteu als 2 punts 0,1 punts si està al costat encertat però en la massa incorrecta, i resteu 0,2 punts si està en el costat contrari.

Considereu un mateix error només una vegada. Si el balanç està malament però els apartats b i c són correctes d'acord a la solució de l'aspirant, es donarà la puntuació màxima.

b) Calculeu i expliqueu.
[1,5 punts: 0,5 punts per apartat]

- La ràtio de solvència o garantia.

$$\text{R. Solvència} = \text{Actiu} / \text{Passiu} \\ 211.000 / (22.000 + 32.000) = 3,92$$

La ràtio de solvència mesura la teva capacitat empresarial per a afrontar tots els deutes. El valor òptim està en 1,5. Per tant, podem assegurar que aquesta empresa no és probable que tingui problemes a curt i mig termini. Es pot considerar un excés de liquiditat important.

- El fons de maniobra.

$$\text{FM} = \text{AC} - \text{PC} \\ \text{FM} = 68.000 - 32.000 = 36.000 \text{ €} \\ \text{El FM és un indicador per analitzar la situació financera de l'empresa a curt termini, ajuda a l'empresa a saber si es troba en una situació d'equilibri. Aquesta empresa té un FM prou elevat.}$$

- La ràtio de disponibilitat.

$$\text{R. Disponibilitat} = \text{Disponible} / \text{PC} = (44.000 + 3.000) / 32.000 = 1,47 \\ \text{La ràtio de disponibilitat torna a mostrar l'excés de liquiditat. Hauria de ser d'entre 0,3 i 0,5 depenent del tipus d'empresa.}$$

c) Aquesta empresa té previst ampliar la seva capacitat, el que suposarà els canvis indicats a continuació. Com afectarà a les ràtios anteriors?
[0,5 punts]

Increment de l'immobilitzat en 120.000 €
Increment de l'endeutament a llarg termini en 80.000 €
Increment de l'endeutament a curt termini en 40.000 €

$$\text{Immobilitzat} = 120.000 + 143.600 = 263.600 \text{ €} \quad \text{Total Actiu} = 331.600 \text{ €} \\ \text{Passiu Exigible ll/t} = 22.000 + 80.000 = 102.000 \text{ €} \quad \text{Total Passiu} = 174.000 \text{ €} \\ \text{Passiu Exigible c/t} = 32.000 + 40.000 = 72.000 \text{ €}$$

$$\text{R. Solvència} = 331.600 / 174.000 = 1,91$$

La solvència de l'empresa continua en bon estat i els recursos més optimitzats.

$$\text{Fons de Maniobra} = 68.000 - 72.000 = -4.000 \text{ €}$$

La capacitat financera a curt termini és insuficient. Pot ser que tingui problemes de liquiditat a curt termini. El desequilibri financer possiblement sigui temporal, no és una gran quantitat. Es pot suggerir fer el test àcid per valorar la liquiditat immediata.

Exercici 2

[3 punts en total]

Mel i Nous S.L. produeix a l'any 130.000 pots de mel i va obtenir per la venda dels pots 650.000 € d'ingressos. Els costos totals d'aquest any van ser de 500.000 €, dels quals 195.000 € van correspondre a costos fixos. Amb aquestes dades, es demana:

a) Trobeu el punt d'equilibri o llindar de rendibilitat.

[1 punt]

L'aspirant ha de calcular el preu de venda (Pv) i el cost variable unitari (CV)

$$Pv = 650.00/130.000 = 5 \text{ €/unitat}$$

$$CT = CF + (CV \cdot q)$$

$$CV = (CT - CF)/q$$

$$CV = (500.000 - 195.000)/130.000 = 2,35 \text{ € de cost variable unitari}$$

$$Q^* = CF / (Pv - CV) = \text{llindar de rendibilitat}$$

$$Q^* = 195.000/(5 - 2,35) = 73.584,91 \Rightarrow 73.585 \text{ pots de mel, per cobrir despeses o començar a tenir beneficis.}$$

b) Per la creixent manca de mel de qualitat, l'empresa està estudiant produir i comercialitzar altres productes i d'aquesta manera assegurar els ingressos. Per aquest motiu vol saber quin benefici obtindria si només produïssin i venguessin un 50% més sobre el punt d'equilibri o llindar de rendibilitat?

[1 punt]

$$\text{Producció} = 73.585 \cdot 1,5 = 110.378$$

$$IT = 110.378 \cdot 5 = 551.890$$

$$CT = 195.000 + (110.378 \cdot 2,35) = 454.388$$

$$B^{\circ} = IT - CT = 551.890 - 454.388 = 97.502 \text{ € de benefici amb aquesta producció.}$$

c) Si la capacitat productiva màxima de l'empresa fos de 60.000 pots de mel, quin preu hauria de fixar per tal de no tenir pèrdues?

[0,5 punts]

$$CT = IT$$

$$195.000 + 60.000 \cdot 2,35 = 60.000 \cdot P$$

$$P = 5,60 \text{ €/unitat}$$

Per cobrir totes les despeses i poder obtenir beneficis, el preu haurà de ser superior a 5,60 €.

d) Continueu argumentant les frases següents.

[0,5 punts]

- Si les vendes d'una empresa es troben per sota del llindar de rendibilitat...

l'empresa obtindria pèrdues en no cobrir les despeses.

- El cost de les matèries primeres per elaborar un producte forma part dels costos variables perquè...

són recursos que s'utilitzen només quan es produeix.

SEGONA PART

Dels cinc exercicis següents, escolliu-ne només TRES.

Exercici 3

[1 punt]

Indiqueu si les afirmacions següents són vertaderes (V) o falses (F).

	V/F
L'operació amb la qual un banc anticipa el pagament al tenidor d'una lletra o pagaré abans de la data de venciment s'anomena descompte d'efectes.	V
L'amortització és una de les fonts de finançament aliè de les empreses.	F
La facilitat en les comunicacions és un dels factors per decidir la forma jurídica d'una empresa.	F
La proximitat amb el client és un avantatge de les PIMES.	V
L'IVA (impost sobre el valor afegit) és de caràcter local i directe.	F

Adjudiqueu 0,2 punts per cada resposta correcta.

Exercici 4

[1 punt: 0,5 punts per apartat]

Classifiqueu les empreses d'acord amb els criteris següents, indicant les característiques principals de cada tipus.

a) Segons el tipus de mercat.

- **Competència perfecta:** hi ha molts compradors i molts venedors, que no es diferencien per marques o models, com poden ser moltes empreses del sector primari.
- **Monopoli:** Una empresa sense competència que acapara tot el mercat, com pot ser el subministrament elèctric.
- **Oligopoli:** Empreses que produeixen el mateix, com poden ser les de telefonia mòbil.
- **Competència monopolística:** Hi ha molts compradors i molts venedors com a la competència perfecta amb la diferència de que ara sí que es diferencien per models o marques. Com per exemple: les empreses tèxtils.

b) Segons el sector d'activitat

- **Sector primari:** Obtenen recursos naturals. Poden ser la ramaderia, agricultura, pesca, la mineria...
- **Sector secundari:** Transformen matèries primeres en productes semielaborats. Poden ser: empreses automobilístiques, de construcció...
- **Sector terciari:** Ofereixen serveis a la societat. Poden ser: el transport, l'ensenyament, el turisme...

Exercici 5

[1 punt]

L'empresa *Refer*, S.A. s'està plantejant dur a terme una d'aquestes inversions: comprar una màquina del tipus A per un preu de 80.000 € o comprar una màquina del tipus B per 120.000 €. Segons la mena de màquina, per l'envasament i comercialització del producte es poden obtenir els següents fluxos de caixa:

	<i>Any 1</i>	<i>Any 2</i>	<i>Any 3</i>	<i>Any 4</i>
<i>Tipus A</i>	20.000	25.000	30.000	30.000
<i>Tipus B</i>	40.000	45.000	50.000	50.000

a) Amb una taxa d'actualització o descompte del 5% anual, quina opció és més interessant per a cadascun dels criteris següents?

[0,7 punts en total]

- Segons el Pay-back o termini de recuperació (en anys i mesos).
[0,3 punts]

Segons Pay-back la millor inversió és la B de 2 anys i 8 mesos.

	Pay-back
Tipus A	3 anys i 2 mesos
Tipus B	2 anys i 8,4 mesos

Es valorarà amb 0,15 punts si el raonament és correcte, malgrat que els resultats no siguin correctes.

- Segons el valor actual net (VAN) de la inversió.
[0,4 punts]

Segons el VAN, la millor opció és la B: 43.238,57 €, té una previsió de més beneficis.

	VAN
Tipus A	12.319,56 €
Tipus B	43.238,57 €

Es valorarà amb 0,2 punts si el raonament és correcte, malgrat que els resultats no siguin correctes.

b) L'empresa *Refer*, S.A. té expectatives de tenir una rendibilitat anual d'almenys el 18%. Podríeu dir si la millor opció segons els criteris anteriors compleix amb les expectatives de l'empresa?

[0,3 punts]

La TIR del tipus B és del 19%.

Fent el VAN per a comprovar la situació de l'empresa al 18% = 2.437,59 €.

Per tant, l'empresa pot esperar que es compleixin les expectatives de tenir una taxa de retorn d'almenys el 18%.

Es valorarà amb 0,15 punts si el raonament és correcte, malgrat que els resultats no siguin correctes.

Exercici 6

[1 punt]

Enumereu i expliqueu dos avantatges i dos inconvenients de l'empresa multinacional.

Avantatges:

Gran capacitat de crear ocupació.

Millora de les exportacions i la competitivitat. Gran coneixement del mercat internacional.

Transferència tecnològica entre països i incentiva la innovació.

Gran capacitat negociadora amb els governs dels països on s'ubiquen.

Inconvenients:

Pot influenciar econòmicament i políticament països sencers. Pot influenciar la societat dels territoris en què s'instal·len i fins i tot que desapareguin formes culturals.

Conflicte d'interessos en la forma de desenvolupament d'una zona.

Exercici 7

[1 punt]

Llegiu la següent notícia i responeu les preguntes següents.

Dos terços dels consumidors estan disposats a pagar més a marques amb criteris de responsabilitat social i mediambiental

Els consumidors exigeixen a les marques objectius mediambientals, socials i de bon govern. De fet, gairebé dos terços dels clients estan disposats a pagar més a una empresa que consideren socialment responsable, segons una nova edició de l'informe "Orchestrating experience", un estudi de KPMG Internacional que analitza els principals factors que impulsen l'experiència de client a nivell global. D'acord amb aquest treball, els consumidors trien els productes en gran manera per les interaccions personalitzades i l'experiència omnicanal que els ofereixen les companyies. Així, la personalització continua sent la millor eina per a impulsar la fidelització del client. Per a Heather Barstow, "l'exigència dels consumidors ha crescut exponencialment quant a personalització i reducció de temps; també veiem una major demanda de valors de marca i integritat com a part d'aquesta proposta diferencial que alimenta la relació de confiança entre la marca i el consumidor".

Necessitats i expectatives

L'impacte de la Covid-19 ha modificat l'estratègia de moltes empreses, que ara han de relacionar-se amb els clients on aquests prefereixen: fora de l'experiència tradicional en botiga. El responsable d'Experiència de Client de KPMG a Espanya, Ángel Fernández, subratlla que "existeixen moltes companyies que han sabut adaptar i redissenyar la seva proposta de valor, posant al client en el centre".

Adaptació feta a partir del text de
Javier ROMERA. *El Economista* (9 de novembre de 2021)

a) Què opineu del titular d'aquesta notícia? Argumenteu si esteu d'acord o no, i per què.
[0,25 punts]

Resposta amb argument coherent.

b) A quina mena de màrqueting fa referència aquesta notícia? Poseu i expliqueu algun exemple.
[0,25 punts]

Fa referència al màrqueting personalitzat, que millora la confiança/relació del consumidor amb l'empresa.

Exemples:

- Spotify ens permet fer llistes de cançons segons les nostres preferències, ens fa suggeriments...
- Productes com ara Coca-cola posen a la venda envasos amb noms de persones.
- Amazon, agències de viatge... i altres plataformes de vendes envien missatges amb les novetats de productes que ens interessin.

c) Com han millorat els detallistes la seva relació amb els consumidors?
[0,25 punts]

Els detallistes han hagut de contactar amb el client "fora de la tenda". Han hagut de posar els seus productes a Internet...

d) Expliqueu la frase: "existeixen moltes companyies que han sabut adaptar i redissenyar la seva proposta de valor, posant al client en el centre".
[0,25 punts]

Exemple: Que el client se senti ben tractat, escoltant-lo, coneixent-lo i sabent què vol i com ho vol.