



Economia de l'empresa **Sèrie 2**

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]

A POC A POC, S.L. es dedica a elaborar brioixeria i rebosteria d'alta qualitat i presenta en la seva comptabilitat de 2019 les dades d'ingressos i despeses següents:

- La compra de matèries primeres va ascendir a 22.500 €.
- Els sous del personal corresponents a tot l'exercici van sumar 122.220 €.
- La quota empresarial a la seguretat social va ser de 42.000 euros.
- L'amortització de l'immobilitzat material va ser de 16.600 euros.
- Els interessos pagats pel préstec que li va concedir el banc sumen 1.030 €.
- Els interessos que el banc li va abonar pels fons dipositats sumen 245 €.
- La facturació de l'any per les vendes i altres conceptes va ser de 270.000 €.
- Subministraments diversos van ascendir a 12.700 €.
- La despesa de professionals independents va ser de 1.900 €.
- La despesa per donar publicitat a l'empresa va ser de 7.500 €.

a) A partir d'aquestes dades, confeccioneu el compte d'explotació de l'empresa i determineu el resultat obtingut, tenint en compte que el tipus aplicable per impost de beneficis és del 25%.

[2 punts]

(+) INGRESSOS D'EXPLOTACIÓ		270.000,00
Vendes	270.000	
(-) DESPESES D'EXPLOTACIÓ		-225.420,00
Compres de matèries primeres	22.500	
Publicitat	7.500	
Amortització d'immobilitzat material	16.600	
Despeses de personal	122.220	
Seguretat Social a càrrec de l'empresa	42.000	
Rebuts de subministraments	12.700	
Serveis de professionals independents	1.900	
RESULTAT D'EXPLOTACIÓ (A): BAI		44.580,00
(+) INGRESSOS FINANCERS	245	
(-) DESPESES FINANCERES	-1.030	
RESULTAT FINANCER	-785	
RESULTAT FINANCER (B): BAI		43.795,00
Impost sobre beneficis 25%	-10.948,75	
RESULTAT DE L'EXERCICI any 2019	BENEFICI	32.846,25

Descompteu 0,1 punts per cada errada.

b) Si se sap que els recursos propis de l'empresa ascendeixen a 230.000 € i els socis de l'empresa esperen una rendibilitat financera d'almenys un 4,5%, calculeu i expliqueu la ràtio de rendibilitat financera en aquest cas.

[1 punt]

$$R_f = (\text{Benefici Net} / \text{RRPP}) \times 100 = (32.846,25 / 230.000) \times 100 = 14,28\%$$

En aquest exercici econòmic l'empresa ha rendibilitzat els recursos propis en més del 14%, per tant la rendibilitat prevista supera l'esperada pels socis, que és del 4,5%.

c) Calculeu la ràtio de rendibilitat econòmica i comenteu el resultat obtingut si sabem que l'actiu total de l'empresa ascendeix a 555.000 euros.

[1 punt]

$$R_e = (\text{BAII} / \text{actiu}) \times 100 = (44.580 / 555.000) \times 100 = 8,03\%$$

Fa referència a un benefici mitjà de l'empresa per la totalitat de les inversions realitzades. Es representa en percentatge i en aquest cas, que l'empresa té una $R_e = 8\%$ significa que ha guanyat 8 € per cada 100 € invertits.

Exercici 2

[3 punts: 1 punt per cada apartat]

La Marta i en Pere han inventat un sensor antiinundació que avisa del risc d'una possible inundació abans que es produeixi. El prototip inventat avisa els responsables o propietaris per un missatge al mòbil, tot gràcies a haver-hi aconseguit utilitzar la tecnologia anomenada 'l'internet de les coses'. Algunes companyies asseguradores ja estan interessades en el seu producte i estan comprovant l'eficàcia del prototip.

La Marta i en Pere estan estudiant quantes unitats han de comercialitzar per tal de fer que el prototip antiinundació sigui viable, de la seva anàlisi es desprèn la informació següent:

- Necessiten per a la fabricació dos elements, un d'elèctric, amb un cost unitari de 5 €, i l'altre de plàstic, amb un cost unitari de 2 €. Aquestes dues peces seran fabricades per empreses externes. Altres materials per terminar el muntatge a la fàbrica de l'empresa representen un cost unitari de 3 €.
- Per altra banda, l'empresa està ubicada en una nau industrial que té els costos fixos mensuals següents: de lloguer del local i la maquinària, 2.000 €; de llum, 600 €; de telefonia i comunicació, 700 €; de manteniment i altres despeses, 800 €.
- Està prevista una despesa mensual de 900 € per promoure el producte.
- La Marta i en Pere compten amb 7 treballadors que representen una despesa salarial mensual de 16.000 €.

A partir d'aquestes dades, es demana:

a) Expliqueu què és el llindar de rendibilitat, o punt mort, i calculeu el punt mort mensual i anual per a aquesta empresa, tenint en compte que el preu de venda estimat és de 25 € per unitat.

És el nivell de producció en el qual els ingressos s'igualen als costos i el benefici, per tant, és igual a zero. A partir d'aquest punt de producció, l'empresa comença a ser viable i a obtenir beneficis.

$$\begin{aligned} Q^* \cdot P_v &= C_f + Q^* \cdot C_{va} & Q^* &= C_f / (P_v - C_{va}) \\ C_f &= 2.000 + 600 + 700 + 800 + 900 + 16.000 = 21.000 \text{ € per mes} \\ C_{va} &= 5 + 2 + 3 = 10 \\ Q^* \text{ mensual} &= 21.000 / (25 - 10) = 1.400 \text{ unitats mensuals.} \\ Q^* \text{ anual} &= 1.400 \times 12 = 16.800 \text{ unitats a l'any.} \end{aligned}$$

b) Si les vendes mitjanes esperades pel primer any del prototip creat són de 2.100 unitats mensuals, calculeu el benefici anual esperat.

$$\begin{aligned} B &= IT - CT \\ IT &= P \cdot Q = 25 \times 2.100 \times 12 = 630.000 \text{ € any} \\ CT &= C_f + C_{va} = (21.000 \times 12) + (2.100 \times 10 \times 12) = 252.000 + 252.000 = \\ &= 504.000 \text{ € any} \\ B &= 630.000 - 504.000 = 126.000 \text{ € de benefici esperat el primer any.} \end{aligned}$$

c) Per a l'any següent, tenen previst contractar dos treballadors més amb un cost de 2.000 € mensuals per treballador, i incrementar les vendes en un 50%. Davant de les bones perspectives de l'empresa, esperen poder millorar la competitivitat amb una baixada del preu de venda. Quin hauria de ser aquest preu de venda si han estimat un benefici per al segon exercici de 191.400 €?

$$\begin{aligned} B &= IT - CT \\ \text{Vendes 2n any} &= 2.100 \times 1,5 = 3.150 \text{ unitats} \\ 191.400 &= (P \cdot 3.150 \times 12) - (300.000 + 378.000) \\ P &= (191.400 + 678.000) / (3.150 \times 12) = 23 \text{ €, es podria abaixar el} \\ &= \text{preu 2 € si es donessin les condicions.} \end{aligned}$$

SEGONA PART

Dels cinc exercicis següents, escolliu-ne només TRES.

Exercici 3

[1 punt: 0,5 punts per cada apartat]

Una empresa comercial que ho comercialitza tot a crèdit (tant la compra com la venda) ens ha facilitat la informació següent del seu últim exercici econòmic:

- les mercaderies es terminen cada 60 dies.
- les vendes es cobren als 50 dies.
- les compres es paguen als 30 dies.

a) Calculeu el període de maduració econòmic i interpreteu-ne el resultat.

$PM_e = P_a + P_c = 60 + 50 = 110$ dies transcorren d'ençà que es invertit 1 € fins que es recupera amb el cobrament de clients.

b) Calculeu el període de maduració financer i interpreteu-ne el resultat.

$PM_f = P_a + P_c - P_p = 110 - 30 = 80$ dies que transcorren d'ençà que l'empresa paga 1 € als proveïdors fins que es recupera amb el cobrament de clients.

Exercici 4

[1 punt]

L'empresa Lexeco, SA d'assessoria empresarial vol valorar la seva situació actual. Després de diverses reunions d'anàlisi, la direcció té clar que l'empresa té les característiques següents:

1. Els serveis que pot oferir l'empresa són molt limitats i antiquats.
2. Possible entrada de nous competidors amb preus més competitius.
3. Es poden detectar fàcilment les necessitats dels clients per millorar la cartera de serveis.
4. Estupenda localització de l'empresa.
5. Taxa d'endeutament elevada.
6. El sector que pressiona per diferenciar-se de la competència.
7. Incrementar el nombre de clients és un procés molt lent.
8. Dona als treballadors la possibilitat de guanyar més amb un plus per objectius assolibles.
9. Possibilitat d'entrada a nous mercats o segments.
10. Molta experiència per l'antiguitat de l'empresa i bona imatge.
11. La possibilitat de poder entrar com a consellers independents en pimes (STAFF).
12. Tecnològicament endarrerida, falta formació en noves tecnologies.

A partir d'aquestes informacions sobre l'empresa, elaboreu la matriu DAFO que permetrà a la direcció prendre les decisions oportunes amb vista al futur.

No cal que copieu cada concepte, només heu de posar el número corresponent.

<i>Anàlisi interna</i>	<i>Debilitats</i> 1, 5, 12	<i>Fortaleses</i> 4, 8, 10
<i>Anàlisi externa</i>	<i>Amenaces</i> 2, 6, 7	<i>Oportunitats</i> 3, 9, 11

Adjudiqueu 1 punt si l'aspirant col·loca bé 10 de les 12 opcions; a partir de dues errades es descomptaran 0,1 punts per cada errada.

Exercici 5

[1 punt]

a) Què són la missió, la visió i els valors i com representen l'empresa?

La missió és la raó de ser.

Es pot definir la missió com el cor de qualsevol organització i n'ha de reflectir l'objectiu. La missió està íntimament relacionada amb l'origen del negoci i ha de ser fidel a la seva raó de ser.

La visió o meta a aconseguir.

En aquest punt es tracta de determinar com volem que sigui la nostra empresa en el futur, és a dir, les característiques que es planteja aconseguir. La visió ha de ser realista i ha d'incloure una meta que es pugui aconseguir en un temps raonable. Al seu torn, la missió ha de 'funcionar' com una font de motivació.

Els valors o la cultura corporativa.

S'han d'analitzar quins són els principis ètics sobre els quals es construirà l'empresa i que seran la base de qualsevol actuació dins i fora de l'organització.

La missió, la visió i els valors es presenten i comuniquen de manera pública, tant entre els empleats, com entre els clients, els proveïdors i tot l'altre entorn de l'empresa, és a dir, de manera interna i externa.

S'adjudicarà la puntuació màxima si l'aspirant sap explicar què és cada concepte i els relaciona. Adjudiqueu 0,3 punts per cada concepte ben explicat.

Exercici 6

[1 punt]

Un dels objectius de l'empresa és la maximització de beneficis, però aquest objectiu pot anar secundat per altres. Expliqueu breument quatre objectius fonamentals més que pot tenir l'empresa.

- **El creixement és una de les tendències principals de qualsevol empresa amb la finalitat d'assolir una dimensió que permeti una millor posició en el futur.**

- **L'adaptabilitat als canvis i a les noves tecnologies (supervivència), avui dia és un altre objectiu dels fonamentals.**
- **La satisfacció dels clients per tal d'aconseguir així la seva fidelització.**
- **La qualitat del producte i del servei és fonamental, sinó els clients acudirien a la competència.**
- **Els objectius socials, cada cop és més clar que les empreses no es poden limitar als objectius purament econòmics, sinó que han de tenir en compte aspectes com el respecte al medi ambient o l'assegurament d'un nivell de vida digne per als treballadors.**

S'adjudicarà la puntuació màxima si l'aspirant sap explicar quatre objectius. Adjudiqueu 0,25 punts per cada objectiu ben argumentat.

Exercici 7

[1 punt: 0,25 punts per cada resposta; les respostes incorrectes no descompten]

1. El deute per compra d'un vehicle a 15 mesos es registra al compte:
 - a) Proveïdors, efectes comercials que cal pagar.
 - b) Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini.**
 - c) Creditors per prestació de serveis.
 - d) Crèdits per alienació d'immobilitzat.
2. Una societat limitada laboral es caracteritza perquè
 - a) l'abreviatura de la denominació o raó social és S.C.L.
 - b) el capital inicial mínim és de 3.000 €, totalment subscrit i desemborsat.**
 - c) no es necessita capital inicial mínim per a la seva constitució.
 - d) el capital inicial mínim és de 3.000 €, totalment subscrit i desemborsat en un 25%.
3. El valor comptable de l'immobilitzat material és
 - a) el preu de mercat del moment de valoració de tots els béns.
 - b) el preu d'adquisició dels seus béns.
 - c) el valor de l'immobilitzat menys l'amortització acumulada corresponent.**
 - d) el valor de venda menys l'amortització acumulada corresponent.
4. L'administració de personal s'encarrega de
 - a) les relacions amb els clients.
 - b) formalitzar els contractes del personal de l'empresa.**
 - c) fer el pla de màrqueting i difondre els productes.
 - d) treure responsabilitats als treballadors.

