



SÈRIE 3

Exercici 1 [2,5 punts en total]

1.1. [0,9 punts]

Nom de la ràtio	Càlcul de la ràtio tant per l'any 2023 com per l'any 2024 (detallant les partides).	Expliqueu l'evolució d'aquesta ràtio al llarg dels dos exercicis econòmics.
TRESORERIA	(Realitzable + Disponible) / Passiu corrent. Entendrem per realitzable: Deutors comercials i altres comptes a cobrar + Inversions financeres a curt termini. Any 2023: $(5.400 + 200) / 20.500 = 0,27$ Any 2024: $(7.400 + 420) / 9.000 = 0,87$	El valor de la ràtio ha de ser prop d'1. Si la ràtio és més petita que 1 voldria dir que amb els recursos a curt termini l'empresa no pot pagar els deutes a curt termini i, si és més gran que 1 l'empresa té un excés de liquiditat, pot estar perdent rendibilitat dels seus actius. Hi ha d'altres llibres de text que l'interval el situa entre 0,8 i 1,2. La ràtio de tresoreria s'utilitza per conèixer el grau en què una empresa pot satisfer les obligacions financeres a curt termini, tenint en compte els seus actius líquids disponibles, com l'efectiu i els equivalents d'efectiu. Com es pot observar, si comparem els resultats obtinguts per ambdós anys arribarem a la conclusió que <u>la situació financera ha millorat</u>. Actualment l'empresa sí que pot fer front als deutes a curt termini, tenint en compte els seus actius líquids disponibles, com l'efectiu i els equivalents d'efectiu. Per últim, si calculéssim la variació entre els dos períodes donaria: $(0,87 - 0,27) / 0,27 = 2,22 \times 100 = 222\%$.
ENDEUTAMENT	Deutes* / Total Patrimoni Net i Passiu Any 2023: $(20.500 + 10.000) / 57.500 = 0,53$ Any 2024: $(9.000 + 22.820) / 71.820 = 0,44$	Aquesta ràtio serveix per comprovar la qualitat de finançament de l'empresa, és a dir, la seva dependència respecte de l'endeutament o el finançament extern. L'empresa presenta més dependència del finançament com més alt sigui el valor. El valor orientatiu aconsellat per aquesta ràtio hauria de ser entre 0,4 i 0,6. Hi ha llibres de text que situen el valor aconsellat entre 0,2 i 0,8. En cas de ser superior a 0,6 indica que el volum de deutes és excessiu i l'empresa està perdent autonomia financera davant de tercers o, el que és el mateix, s'està descapitalitzant. Per tant, ens proporciona informació sobre la composició del deute de l'empresa, si està molt fonamentada en els recursos externs i si té capacitat per endeutar-se encara més. Com es pot observar, si comparem els resultats obtinguts per ambdós anys arribarem a la conclusió que <u>la situació financera ha millorat</u>. Actualment l'empresa té menys dependència respecte de l'endeutament o el finançament extern. Per últim, si calculéssim la variació entre els dos períodes donaria: $(0,44 - 0,53) / 0,53 = -0,1698 \times 100 = -16,98\%$.



Proves d'accés a la Universitat per a més grans de 25 anys 2025. Criteris d'avaluació

ESTRUCTURA DEL DEUTE	Passiu corrent / Deutes* Any 2023: $(20.500 / 20.500 + 10.000 = 0,67$ Any 2024: $(9.000 / 9.000 + 22.820 = 0,28$	La qualitat del deute s'analitza amb la ràtio d'estructura del deute, que és la relació entre el deute a curt amb el total del deute. El valor orientatiu d'aquesta ràtio hauria d'estar molt proper a zero. La ràtio de qualitat del deute ens mostra quins són els compromisos a curt termini que l'empresa té respecte al total de deutes. Aquesta ràtio està molt relacionada amb la ràtio de despesa financera, ja que generalment un endeutament basat en el curt termini indica que les càrregues financeres seran més elevades. Per tant, el valor d'aquesta ràtio serà millor quan més baixos siguin els deutes a curt termini. Com es pot observar, si comparem els resultats obtinguts per ambdós anys arribarem a la conclusió que <u>la situació financera ha millorat</u>. Actualment, ha passat d'un valor del 67% a un del 28%, això significa que quant més petit sigui el seu valor millor per l'empresa. Si supera el 0,5, per exemple, 0,67 significa que el 67 % del deutes són a curt termini, el deute és de mala qualitat. Per últim, si calculéssim la variació entre els dos períodes donaria: $(0,28 - 0,67) / 0,67 = -0,5820 \times 100 = -58,20\%$.
-----------------------------	---	---

Deutes* = Passiu corrent + Passiu no corrent.



1.2. [0,6 punts]

Fórmula del fons de maniobra

Fons de Maniobra = Actiu corrent (AC) – Passiu Corrent (PC)

Càlcul

FM = Actiu corrent (AC) – Passiu Corrent (PC) = 19.820 milions d'euros – 9.000 milions d'euros = 10.820 milions d'euros.

Nota: també es pot calcular el fons de maniobra amb aquesta fórmula = $[PN + PnC] - AnC = [40.000 + 22.820] - 52.000 = 10.820$ milions d'euros.

Interpretació del fons de maniobra segons el resultat obtingut:

El fons de maniobra indica la quantitat de recursos que l'empresa té per finançar les seves operacions a curt termini mitjançant els seus actius més líquids.

En general el fons de maniobra ha de ser positiu ja que sinó l'actiu no corrent estaria finançat amb exigible a curt termini i es podria arribar a una suspensió de pagaments o concurs de creditors.

En aquest cas, el FM és positiu ($FM \geq 0$) i això determina que l'empresa està en equilibri financer. El fons de maniobra és una garantia per a l'estabilitat de l'empresa ja que, des del punt de vista de finançament, és aquella part de l'actiu corrent que es finança amb recursos permanents.

El fons de maniobra de l'empresa A tot color, SL és positiu per valor de 10.820 milions d'euros. Per tant, segueix el criteri general de què el fons de maniobra hauria de ser positiu. Significa que hi ha una part de l'actiu corrent (19.820 milions d'euros) que està finançat amb recursos permanents o a llarg termini (Patrimoni net i passiu no corrent). És un primer indicador de solvència, a curt termini. En aquest cas, l'empresa té capacitat per pagar els seus deutes a curt termini (passiu corrent de 9.000 milions d'euros) amb els actius que té a curt termini (actiu corrent de 19.820 milions d'euros).



1.3. [1 punt]

Què és el cicle comptable:

Anomenem cicle comptable a les diferents passes que hem de seguir per tal d'elaborar de forma sistemàtica els comptes anuals de final d'exercici: balanç de situació, compte de pèrdues i guanys i memòria econòmica, partint del balanç de situació d'inici d'exercici.

Citar només cinc fases:

- L'assentament d'obertura.
- Registre en el llibre Diari.
- Regularització de comptes.
- Regularització de Pèrdues i Guanys.
- Assentament de tancament.



Exercici 2 [2,5 punts en total]

2.1. [0,75 punts]

$K = \text{cost del capital o taxa d'actualització} = 5\% = 0,05.$

Projecte "A": Xina

Càlcul:

$VAN = -150.000 + 90.000/(1,05) + 70.000/(1,05)^2 + 50.000/(1,05)^3 = 42.398,23 \text{ euros.}$

Projecte "B": Índia

Càlcul:

$VAN = -150.000 + 50.000/(1,05) + 50.000/(1,05)^2 + 50.000/(1,05)^3 = -13.837,60 \text{ euros}$
(negatiu).

Interpretació del resultat:

El valor actual net d'un projecte s'interpreta com el valor fonamental en aquest moment d'una inversió, és a dir, quant val avui, i quant estic disposat a pagar, sabent que els fluxos futurs estan descomptats a una taxa seleccionada per l'inversor.

El VAN s'ha de situar dins dels mètodes dinàmics per a la secció de projectes d'inversió. Els mètodes dinàmics, en general, tenen en compte el moment en el què es produeixen els cobraments i els pagaments. Per la qual cosa un pagament o cobrament té valoració diferent segons el moment en que es produeix.

En concret, el VAN d'una inversió és la suma de les entrades i les sortides de diners que implica el projecte d'inversió, actualitzades en el moment inicial a una determinada taxa d'actualització o descompte. Per seleccionar un VAN cal que els fluxos nets de caixa superin el desemborsament inicial del projecte.

El VAN serveix per generar dos tipus de decisions: en primer lloc, veure si les inversions són efectueables i en segon lloc, veure quina inversió és millor que una altra en termes absoluts. Els criteris de decisió seran els següents:



Proves d'accés a la Universitat per a més grans de 25 anys 2025. Criteris d'avaluació

- $VAN > 0$: el valor actualitzat dels cobrament i pagaments futurs de la inversió, a la taxa de descompte triada generarà beneficis.
- $VAN = 0$: el projecte d'inversió no generarà ni beneficis ni pèrdues, i la seva realització serà, en principi, indiferent.
- $VAN < 0$: el projecte d'inversió generarà pèrdues, per la qual cosa haurà de ser rebutjat.

Conclusió:

Només és factible el primer projecte "A", és a dir, el de la Xina ja que té un VAN positiu. Això significa que la suma dels fluxos nets de caixa actualitzats d'aquest projecte superen el valor del desemborsament inicial i, per tant, generarà benefici per valor de 42.398,23 euros.



2.2. [0,75 punts]

Càlcul:

Projecte "A": Xina

Desemborsament inicial: 150.000€

Any 1: 90.000€

Any 2: 70.000€. Només fan falta 60.000€.

70.000.....12 mesos

60.000.....X

$X = (60.000 \times 12) / 70.000 = 10,28$ mesos.

Payback del projecte A: 1 any i 10,28 mesos.

Projecte "B": Índia

Desemborsament inicial: 150.000€

Any 1: 50.000€

Any 2: 50.000€

Any 3: 50.000€.

Payback del projecte B: 3 anys.

Explicació:

El *payback* o la recuperació de la inversió és un mètode senzill d'avaluació de projectes. S'utilitza per mesurar el temps que triga una inversió a generar prou fluxos d'efectiu per recuperar-ne el cost inicial.

Segons el criteri del termini de recuperació, a l'empresa l'interessa el projecte "A": Xina. Aquest projecte recupera la inversió en 1 any i 10,28 mesos, per tant, un període de temps inferior al projecte B.



2.3. [1 punt]

Explicar el concepte d'inversió

Inversió: acte mitjançant el qual es renuncia a la satisfacció immediata i certa d'uns recursos amb l'esperança d'obtenir una renda futura superior. Suposa, doncs, la immobilització d'uns recursos durant un període de temps amb l'esperança d'obtenir uns ingressos superiors en el futur.

Explicar cada tipus d'inversió

- *Inversions de reposició o renovació: quan canviem un actiu vell per un de nou.*
- *Inversions expansives: per augmentar la capacitat productiva de l'empresa amb la intenció d'incrementar-ne la participació en el mercat.*
- *Inversions estratègiques: són inversions de modernització que tenen per objectiu adaptar l'empresa als canvis tecnològics i incrementar la seva competitivitat.*



Exercici 3 [2,5 punts en total]

3.1. [1 punt]

Període mitjà de venda (PMv)

Càlcul

PMv = $365/nv = 365/6 = 60,83$ dies.

nv = nombre de vegades que es renova la mitjana de l'estoc de productes acabats durant l'exercici.

Sent **nv**:

nv= Volum anual de vendes valorades a preu de cost/mitjana de l'estoc de productes acabats valorats a preu de cost = $24.000.000/4.000.000 = 6$ rotacions.

Comentari

Una vegada fabricats els productes, aquest romanen una mitjana de 60,83 dies al magatzem de productes acabats fins que es venen.

Període mitjà de cobrament (PMc)

Càlcul

PMc = $365/nc = 365/10 = 36,5$ dies.

nc = nombre de vegades que es renova la mitjana dels drets de cobrament sobre clients.

Sent **nc**:

nc = Volum anual de vendes de l'exercici valorades a preu de venda/ mitjana del saldo dels crèdits comercials = $30.000.000/3.000.000 = 10$ rotacions.

Comentari

L'empresa triga una mitjana de 36,5 dies a cobrar les factures i els efectes dels clients.



3.2. [1 punt]

Càlcul

$PMME = PMa + PMf + PMv + PMc = 36,5 + 73 + 60,83 + 36,5 = 206,83$ dies.

$PMMF = PMME - PMp = 206,83 - 25 = 181,83$ dies.

Comentar els resultat obtinguts

El PMME és el temps que transcorre des de que l'empresa inverteix un € en factors productius emmagatzemables, fins que es recupera la inversió a través del cobrament als clients dels productes venuts. En aquest exercici ha estat de 206,83 dies.

El PMMF és el temps que generalment l'empresa triga a recuperar els diners que ha invertit a comprar materials per a la producció. És el nombre de dies que ha de finançar totalment l'empresa. En aquest exercici ha estat de 181,83 dies.

En aquest exercici, el cicle d'explotació de l'empresa dura 206,83 dies, dels quals l'empresa ha de finançar 181,83 dies.

3.3. [0,5 punts]

- a) Pòlissa de crèdit.
- b) Crèdit de proveïdors.
- c) Descompte d'efectes.
- d) Facturatge ("factoring").
- e) Renting.



Exercici 4 [2,5 punts en total]

4.1. [1,2 punts]

		Productes	
Matriu d'Ansoff		Actuals	Nous
Mercats	Actuals	Penetració de mercat	Desenvolupament de productes
	Nous	Desenvolupament de mercat	Diversificació

DESENVOLUPAMENT DE MERCAT

Amb l'estratègia de desenvolupament de mercats, l'empresa intenta introduir els seus productes tradicionals a nous mercats. D'aquesta manera, l'empresa aprofita la tecnologia i les capacitats de producció existents o noves per vendre els seus productes en diferents àmbits dels actuals.

Fa dos anys va voler introduir els seus productes tradicionals a nous mercats i va començar a vendre a Madrid, Santander i Sevilla.

DESENVOLUPAMENT DE PRODUCTES

Amb aquesta estratègia l'empresa es manté al mercat actual, però es desenvolupen productes que tenen característiques noves i diferents que permeten millorar la realització de la funció per a la qual serveixen. Aquestes modificacions en els productes poden ser accessòries, milloren lleugerament els productes o substancials, suposen la substitució dels productes tradicionals en quedar aquests obsolets.

Posteriorment, va veure que les seves vendes a Sevilla anaven molt bé però el perfil de clients era diferent. Aquest fet la va portar a modificar els seus productes fent que aquests fossin més vistosos. Per tant, va mantenir els mercats actuals (Barcelona, Madrid, Santander i Sevilla) però les característiques de les seves espadenyes eren diferents.



DIVERSIFICACIÓ

L'empresa pot afegir simultàniament nous productes i nous mercats als ja existents. En aquest cas, l'empresa entra a nous entorns competitiu on els factors clau d'èxit tendeixen a ser diferents. Els recursos, coneixements, instal·lacions, processos organitzatius, etc. poden modificar-se i representar una ruptura clara amb l'estratègia passada. Aquesta estratègia rep el nom de diversificació.

L'any passat l'empresa va entrar a nous entorns competitiu on els factors clau d'èxit la va portar a la ruptura amb les estratègies passades. Aquest nous mercats eren: Lisboa, Paris i Londres. Ara ja no només venia espadenyes sinó també bosses i cinturons.

Proves d'accés a la Universitat per a més grans de 25 anys 2025. Criteris d'avaluació

4.2. [0,8 punts]

Tipus de creixement extern	Característiques
Fusió pura	Consisteix en la unió de dues o més societats per crear-ne una de nova. Les societats fusionades desapareixen i la nova societat assumeix el patrimoni net, actius i passius de les fusionades. Es pretén que la unió de forces permeti assolir objectius que per si mateixes quedaven fora de l'abast.
Fusió per absorció	En aquest cas, una societat adquireix una altra que desapareix. La societat absorbent assumeix tot el patrimoni de l'absorbida.
Participació	Es dona quan una empresa compra part del capital social d'una altra, convertint-se en propietària parcial d'aquesta última. Depenen del % del capital adquirit el control és, lògicament, major. De fet basta amb adquirir el 51% del capital per convertir-se en propietari majoritari i poder prendre totes les decisions.
Cooperació	Es basa en acords entre empreses independents entre si que arriben a acords per compartir recursos i informacions per aconseguir objectius comuns, amb la finalitat de reduir costos i riscos.
Clúster	És la concentració geogràfica d'empreses, institucions i universitats que comparteixen interès per un sector econòmic concret.
Joint-ventures	Són acords entre dues o més empreses que aporten capital, actius, o simplement experiència (know-how) per desenvolupar algun tipus d'inversió a llarg termini, compartint els riscos i els beneficis de la mateixa.
Càrtel	Grup d'empreses del mateix sector que dominen el mercat i es posen d'acord en els preus i en les estratègies de venda. L'exemple clàssic és l'OPEP que agrupa els països exportadors de petroli.
Trust	Grup d'empreses que formen part de diferents fases del procés de producció que intenten reduir costos i dominar el mercat. per exemple, el grup REPSOL controla la exploració, l'extracció, el refinament i la distribució de productes petrolífers.
Hòldings	Sorgeix quan un grup de capitalistes va adquirint diverses empreses buscant la rendibilitat de cada una però no la integració de les seves activitats. En alguns països les lleis antimonopoli poden restringir aquest tipus de concentració empresarial. Es solen crear mitjançant bancs i altres entitats financeres.



4.3. [0,5 punts]

- **La demanda del mercat**

Primer s'ha d'analitzar si en la població o bé en la zona on es vol instal·lar l'empresa hi haurà interès cap al producte que es vol oferir (futurs consumidors) i, a més, en quina situació es troba la competència. Es farà, doncs, una anàlisi de mercat completa.

- **El proveïment de primeres matèries**

S'ha de valorar la qualitat de les matèries que interessen, el seu cost i la facilitat d'obtenir-les (terminis d'entrega, facilitat de pagament, etc.)

- **El mercat de treball**

Fa referència als possibles treballadors, als seus coneixements tècnics, al cost laboral, a la situació social i legal ...

- **Les comunicacions i el transport:**

S'ha de tenir en compte si a prop d'on s'ubicarà l'empresa hi ha mitjans de transport utilitzables i si, a més, és un lloc de fàcil accés per al transport en general i per a la comunicació amb altres empreses. En l'actualitat les empreses solen situar-se a la perifèria de les ciutats més importants, anomenades zones o polígons industrials. Quan les empreses que s'hi ubiquen es caracteritzen per l'alta tecnologia, es parla de parcs tecnològics, que generalment estan impulsats per l'administració pública.

- **Els subministraments:**

S'ha de tenir informació de si el lloc que es tria té disponibles tots els subministraments, com ara llum, aigua, telèfon ... , que es necessiten per al funcionament de l'empresa i, evidentment, se n'ha de saber el cost.

- **El cost de la construcció i del solar**

S'ha de tenir en compte que no a tot arreu els preus són iguals i que varien substancialment, sobretot el dels solars, d'una població a una altra o d'una zona a una altra. Per exemple, a les zones industrials els preus són diferents dels del mig d'una zona urbana.



- **La legislació**

S'ha de tenir molt clara la normativa legal, tant la fiscal (avantatges, impostos ...), la mercantil (referent a la creació d'empreses, normativa del sector ...), com la social (mediambiental ...). Per exemple, per instal·lar una discoteca haurem de complir una sèrie de normes (acústica, horaris d'obertura i tancament) diferents de les que s'exigeixen per obrir una farmàcia (distància entre elles, normes de sanitat).

- **La inversió i el finançament**

Cal tenir en compte que s'han d'obtenir recursos econòmics i, per tant, interessa ubicar l'empresa en un lloc on l'accés a les institucions financeres sigui fàcil, així com les opcions d'inversió.

- **El desenvolupament econòmic de la regió**

S'ha de valorar el desenvolupament de la regió que es tria, ja que és un bon símptoma per preveure el futur desenllaç de l'empresa. En regions on no hi ha hagut un creixement sostingut durant els últims anys, no interessa establir-hi una empresa, ja que costarà tirar-la endavant. Totes aquestes variables s'han d'analitzar de manera diferent segons el tipus d'empresa que es vulgui crear i les característiques que tingui (la dimensió, l'activitat...).



Exercici 5 [2,5 punts en total]

5.1. [1 punt]

Anàlisi Interna	
Fortaleses	Debilitats
c) e) j)	f) g)
Anàlisi Externa	
Oportunitats	Amenaces
b) i)	d) a) h)

5.2. [0,8 punts]

Mètodes d'anàlisi i càlculs de les viabilitats:

1. Anàlisi DAFO i estratègies de màrqueting.....**VIABILITAT COMERCIAL.**
2. Càlcul del llindar de la rendibilitat (punt mort).....**VIABILITAT ECONÒMICA.**
3. Càlcul del VAN i la TIR.....**VIABILITAT FINANCERA.**
4. Compliment de la normativa mercantil, mediambiental, etc.....**VIABILITAT LEGAL.**



5.3. [0,7 punts]

Explicació del concepte

L'**emprenedor** és aquella persona que, aplicant les seves capacitats, converteix una idea en un projecte econòmic concret, ja sigui en una empresa o en una organització social, i que genera algun tipus d'innovació i beneficis econòmics i socials.

Alguns dels perfils més comuns són els següents:

- Innovadora.
- Visionària.
- Accidental.
- Social.
- D'estil de vida.
- D'alt creixement.
- De franquícia.



Exercici 6 [2,5 punts en total]

Encercleu la lletra de l'opció correcta de les qüestions següents.

[Cada resposta correcta val 0,5 punts. Per cada resposta errònia es descomptaran 0,15 punts; per les preguntes no contestades no hi haurà cap descompte.]

RESPOSTES:

6.1. d

6.2. b

6.3. b

6.4. c

6.5. a