



SÈRIE 1

Exercici 1 [2,5 punts en total]

1.1. [1 punt]

BALANÇ DE SITUACIÓ 31/12/2024	
ACTIU (estructura econòmica o capital en funcionament) <i>Import (milions d'€)</i>	PATRIMONI NET I PASSIU (estructura financera o capital financer) <i>Import (milions d'€)</i>
ACTIU NO CORRENT 31.000 • Immobilitzat intangible 20.000 Recerca i desenvolupament 5.000 Concessions administratives, propietat industrial i drets de traspàs 1.000 Aplicacions informàtiques 14.000 • Immobilitzat material 10.000 Instal·lacions tècniques 1.000 Mobiliari 4.000 Equips per a processos d'informació 5.000 • Inversions financeres a llarg termini 1.000 ACTIU CORRENT 4.500 • Existències 2.000 Comercials 2.000 • Deutors comercials i altres comptes a cobrar 500 Clients 500 • Efectiu i altres actius líquids 2.000 Bancs institucions de crèdit 2.000 TOTAL ACTIU 35.500 milions d'€	PATRIMONI NET 29.500 Capital / Capital social 20.000 Reserves 1.000 Resultat de l'exercici 8.500 PASSIU NO CORRENT 2.000 Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit 2.000 PASSIU CORRENT 4.000 Proveïdors 1.000 Deutes a curt termini amb entitats de crèdit 1.000 Deutes a curt termini 2.000 TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU 35.500 milions d'€

Nota:

A l'enunciat d'aquest exercici s'especifica: si, en algun cas, dins d'una massa patrimonial hi ha diferents elements patrimonial, cal que detalleu aquests elements; és a dir, no us limiteu a agrupar i a escriure directament el valor total de la massa patrimonial: heu d'especificar els elements patrimonials que la integren i detallar l'import tant dels elements com de les masses patrimonial.



1.2. [0,5 punts]

Fórmula del fons de maniobra

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

Càlcul

FM = Actiu corrent (AC) – Passiu Corrent (PC) = 4.500 milions d'euros – 4.000 milions d'euros = 500 milions d'euros.

Nota: també es pot calcular el fons de maniobra amb aquesta fórmula = $[PN + PnC] - AnC = [29.500 + 2.000] - 31.000 = 500$ 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 Intel·ligència artificial SL és positiu per valor de 500 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 (4.500 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 4.000 milions d'euros) amb els actius que té a curt termini (actiu corrent de 4.500 milions d'euros).



1.3. [1 punt]

<i>Concepte</i>	<i>Explicació</i>
a. Comptabilitat	(c) Consisteix a anotar simultàniament en dos comptes, com a mínim, la variació que es produeix en el patrimoni a causa de cada fet comptable. Es basa en la idea que tot fet econòmic té origen en un altre fet del mateix valor, però de naturalesa contrària. Cada moviment comptable que es produeix en una empresa es registra dues vegades, una com a dèbit i l'altra com a crèdit, és a dir, parts contràries del compte comptable.
b. Patrimoni empresarial	(a) És un seguit de normes que serveixen per a registrar, sintetitzar i mesurar el patrimoni d'una empresa amb la finalitat de poder interpretar-ne els resultats i conèixer-ne la situació econòmica i financera. Proporciona informació econòmica a l'empresa sobre el seu estat.
c. Partida doble	(d) És el temps que generalment tarda l'empresa a recuperar els diners que ha invertit en el procés productiu. Es pot interpretar des de dues vessants: la tècnica o econòmica (PMMe) i la financera (PMMf).
d. Període mitjà de maduració	(e) És el conjunt d'operacions efectuades des que l'empresa obre la comptabilitat d'un exercici econòmic fins que la tanca i elabora el balanç de situació, el compte de pèrdues i guanys i la memòria.
e. Cicle comptable	(b) És el conjunt de béns, drets i obligacions, degudament valorats, de què disposa l'empresa per dur a terme la seva activitat.

Exercici 2 [2,5 punts en total]

2.1. [0,75 punts]

$K = \text{cost del capital o taxa d'actualització} = 10\% = 0,1.$



Projecte A (càlcul):

$$VAN = - 2.000 + 500/(1,1) + 1.000/(1,1)^2 + 500/(1,1)^3 + 10.000/(1,1)^4 = 6.486,78 \text{ euros.}$$

Projecte B (càlcul):

$$VAN = - 2.000 + 1.000/(1,1) + 400/(1,1)^2 + 2.000/(1,1)^3 + 10/(1,1)^4 = 749,13 \text{ euros.}$$

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 efectuatges i en segon lloc, veure quina inversió és millor que una altra en termes absoluts. Els criteris de decisió seran els següents:

- 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.



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

- $VAN < 0$: el projecte d'inversió generarà pèrdues, per la qual cosa haurà de ser rebutjat.

Conclusió:

Els dos projectes són factibles i rendibles **ja que tenen un VAN positiu**, és a dir, la suma dels fluxos generats pel projecte actualitzats superen el valor del desemborsament inicial però com que només podem escollir un d'ells **elegiríem el projecte A** ja que generarà més benefici.

2.2. [0,75 punts]

Projecte A (càlcul):

Desemborsament inicial: 2.000€

Any 1: 500€

Any 2: 1.000€

Any 3: 500€

Payback del projecte A: 3 anys.



Projecte B (càlcul):

Desemborsament inicial: 2.000€

Any 1: 1.000€

Any 2: 400€

Any 3: 2.000€. Només fan falta 600€.

2.000.....12 mesos

600.....X

$X = (600 \times 12) / 2.000 = 3,6$ mesos.

Payback del projecte B: 2 anys i 3,6 mesos.

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 B.

Aquest projecte recupera la inversió en 2 anys i 3,6 mesos, per tant, un període de temps inferior al projecte A.



2.3. [1 punt]

Explicació de les tres fonts de finançament aliena:

- a) Emprèstits. **Només les grans empreses poden utilitzar els emprèstits com a font de finançament.**
- b) *Leasing*.
- c) Pòlissa de crèdit.

EMPRÈSTITS: Emissió de títols de deute (obligacions, bons, pagarés, etc.) que s'amortitzen i remuneren a uns terminis pactats. És una emissió de deute (obligacions, bons, pagarés, lletres...) que emeten les empreses i que compren els particulars o altres empreses a canvi d'un interès. En la data que s'hagi determinat l'empresa haurà de tornar els diners invertits pels compradors d'acord amb les condicions que s'hagin pactat.

Només les grans empreses poden utilitzar els emprèstits com a font de finançament, ja que, aquest implica demanar diners a particulars i empreses, que han de trobar atractiva la rendibilitat i el risc acceptable.

LEASING O ARRENDAMENT FINANCER: Lloguer d'immobilitzat amb opció de compra. Instrument de finançament de béns mobles o immobles que consisteix en la cessió, per part de l'empresa propietària del bé (societat de lísing), dels drets d'utilització d'aquest bé a l'empresa contractant del lísing, durant un període de temps pactat a canvi d'una quota d'arrendament. El contracte de lísing inclou obligatòriament una opció de compra del bé, que l'empresa pot exercir finalitzat el període establert d'arrendament. En cas que no li interessi adquirir la propietat del bé, no exercirà l'opció de compra i el tornarà a l'entitat de lísing o bé renovarà el contracte de lloguer. Habitualment, quan es contracta un lísing, l'objectiu és l'adquisició del bé mitjançant l'execució de l'opció de compra. És per això que la finalitat principal acostuma a ser la d'obtenir finançament per tal d'adquirir el bé.



PÒLISSA DE CRÈDIT: Contracte on es pacta un límit de recursos que l'empresa pot disposar. L'empresa pagarà interessos (del que ha disposat) i comissions. El contracte de pòlissa de crèdit consisteix en l'obertura d'un crèdit en compte corrent. És aquell pel qual el banc concedeix crèdit al client per a un determinat termini i fins a una suma de diners determinada. El banc obliga, a canvi d'una comissió, a posar a disposició del client i dintre dels límits establerts les quantitats que li reclami en el termini fixat. En definitiva, el crèdit instrumentalitzat en pòlissa és una operació financera mitjançant la qual es posa a disposició d'una persona física o empresa un import de diner per un termini, utilitzant-ne la quantitat que aquella estimi oportú en cada moment, sempre i quan no superi el límit establert. Es paguen interessos per la quantitat utilitzada i una comissió sobre l'import no utilitzat.

Elecció d'una font de finançament aliena respecte a les proposades a l'enunciat per a resoldre el seu problema de tresoreria:

La pòlissa de crèdit és un dels tipus de finançament més utilitzats per a finançar els negocis de persones autònomes i petites empreses.

La pòlissa de crèdit és una alternativa perquè les empreses puguin obtenir finançament immediat per afrontar les necessitats de tresoreria puntuals. Les pòlisses de crèdit funcionen com un compte corrent, d'on es pot anar agafant diners i retornant.



Exercici 3 [2,5 punts en total]

3.1. [1 punt]

PÈRDUES I GUANYS	Import (unitat monetària: €)
+Ingressos d'explotació	30.000€
Import net de la xifra de negocis	10.000€
Altres ingressos d'explotació	20.000€
-Despeses d'explotació	12.000€
Aprovisionament = (Compres +/- Variació d'existències comercials)	5.000€
Despeses de personal	5.000€
Amortització de l'immobilitzat	2.000€
RESULTAT D'EXPLOTACIÓ	18.000€
= RESULTAT ABANS D'INTERESSOS I IMPOSTOS (BAII)	18.000€
+Ingressos financers	3.000€
- Despeses financeres	-1.000€
RESULTAT FINANCER	2.000€
= RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI)	20.000€
- Impost sobre beneficis	-5.000€
= RESULTAT NET (BN)	15.000€



3.2. [0,9 punts]

<i>Nom de la ràtio</i>	<i>Càlcul de la ràtio (amb els càlculs detallats i el resultat final expressat en percentatge)</i>	<i>Conclusió sobre la situació financera de l'empresa</i>
<i>Rendibilitat econòmica</i>	Benefici abans d'interessos i impostos / Total actiu $18.000\text{€} / 100.000\text{€} = 0,18 \times 100 = 18\%$	Mesura el benefici generat pels actius sense tenir en compte el cost de finançament d'aquests, és a dir, ens permet saber si el creixement d'una companyia està acompanyat d'una millora o deteriorament del resultat. Indica l'eficàcia de la gestió de l'empresa, la capacitat dels seus actius per generar valor. Com més alt sigui aquesta ràtio, millor perquè indicarà que es requereixen pocs actius per aconseguir un benefici alt. El resultat ens indica la quantitat que està guanyant l'empresa per cada 100 € invertits, abans de descomptar interessos i impostos. Un cop calculat ens dona: 18%. Aquest resultat indica que les inversions de l'empresa (actiu) han generat recursos en un percentatge de 18%. La rendibilitat econòmica de l'empresa de 18% indica que cada 100 euros d'inversió en actiu generen 18 euros de benefici (BAIL).
<i>Rendibilitat financera</i>	Benefici net / Patrimoni net $15.000\text{€} / 20.000\text{€} = 0,75 \times 100 = 75\%$	És el rendiment que obté el capital aportat pels inversors en funció del benefici net obtingut en l'exercici. Mesura la remuneració als propietaris de l'empresa. Com més alt sigui, més grans seran els beneficis obtinguts pels inversors. Aquest resultat indica que els recursos propis de l'empresa han generat beneficis en percentatge del 75%, és a dir, per cada 100 euros de recursos propis s'han obtingut 75 euros de beneficis.
<i>Rendibilitat de les vendes</i>	Benefici abans d'interessos i impostos / Import net de la xifra de vendes $18.000\text{€} / 10.000\text{€} = 1,8 \times 100 = 180\%$	Indica quina ha estat l'aportació relativa de les vendes al nivell de benefici. Quant més alt és l'indicador, més rendible són les vendes. Així doncs, el resultat d'1,8 significa que de cada 1 euro d'import net de la xifra de negocis, l'empresa ha pogut generar 1,8 euros de benefici abans d'interessos i impostos (BAIL), o que per cada 100 euros d'import net de la xifra de negocis, l'empresa ha generat 180 euros de BAIL (és a dir, una rendibilitat o marge de les vendes del 180%).



3.3. [0,6 punts]

Capital: recursos que pertanyen al propietari o propietaris de l'empresa.

Reserves: beneficis no distribuïts que l'empresa conserva per fer front a despeses derivades de l'activitat econòmica que li és pròpia. La proporció de les reserves pot ésser fixada als estatuts, regulada legalment, o simplement constituïda de forma voluntària per decisió dels accionistes.

Amortitzacions: depreciacions o disminucions de valor de determinats elements patrimonials, per causes diverses a través del temps, que es reflecteixen en la comptabilitat. És a dir, és l'expressió comptable de les depreciacions dels elements integrants de l'estructura fixa, actiu immobilitzat o fix originades per l'ús, desgast i envelliment tècnic.

Exercici 4 [2,5 punts en total]

4.1. [0,9 punts]

		<i>Productes</i>	
		<i>Actuals</i>	<i>Nous</i>
Mercats	<i>Actuals</i>	Penetració de mercat	Desenvolupament de nous productes (estratègia de diversificació)
	<i>Nous</i>	Desenvolupament de mercat (estratègia d'especialització)	Diversificació (estratègia de diversificació)

PENETRACIÓ DE MERCAT

Mitjançant la penetració de mercat, l'empresa intenta incrementar el volum de les vendes dirigint-se als seus clients actuals o bé tractant de trobar nous clients per als seus productes actuals. La penetració al mercat no suposa modificació del camp d'activitat, ja que l'empresa es manté en els seus negocis actuals, productes i mercats tradicionals, encara que sí que implica creixement ja que almenys augmenta el volum de les vendes i, probablement, els actius i la contractació de personal.



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.

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.

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.

4.2. [0,9 punt]

a) FUSIÓ (no cal especificar si és pura o per absorció)

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.



b) JOINT VENTURE

Són acords entre dues o més empreses que aporten capital, actius, o simplement experiència (*know-how*) per a desenvolupar algun tipus d'inversió a llarg termini, compartint els riscos i els beneficis de la mateixa.

La joint venture és una associació estratègica de caràcter temporal (a curt, mitjà o llarg termini) entre dues o més empreses, que mantenen la seva individualitat i independència jurídica però que actuen unides, sota una mateixa direcció i normes, per tirar endavant una operació comercial determinada, en què es distribueixen les inversions, el control, les responsabilitats, el personal, els riscos i les despeses i beneficis. Es tradueix com un negoci conjunt, una inversió conjunta o una "col·laboració empresarial".

c) CÀRTEL

Acord limitat entre diverses empreses, les quals, tot i conservar llur independència tècnica, econòmica i financera (aquesta és la principal diferència entre el càrtel i el trust), decideixen de pactar a fi d'evitar o de disminuir la competència mútua. De fet, el seu objecte principal és d'aconseguir una posició monopolística en el mercat. 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.

d) HÒLDING

S'entén per hòlding aquell tipus d'entitat mercantil, societat limitada o societat anònima que aglutina grups d'empreses de les quals controla totes o la gran majoria de les seves accions. Així, doncs, en aquesta mena d'organització d'empreses o societats trobem a l'empresa dominant o l'empresa matriu, la qual té una participació directa i majoritària en els seus capitals, i les empreses filials o operatives, les quals solen dividir-se segons les àrees de negoci, segments de mercat o línies de productes i/o serveis. 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. [0,7 punts]

Es considera PIME (petita i mitjana empresa):

Tipus d'empresa	Microempresa	Petita empresa	Mitjana empresa
Facturació anual	Inferior a 2 milions d'€	No superior a 10 milions d'€	No superior a 50 milions d'€
Nombre de treballadors	Menys de 10 treballadors	De 10 a 49 treballadors	De 50 a 249 treballadors
Volum actius	Inferior a 2 milions d'€	No superior a 10 milions d'€	No superior a 43 milions d'€

MULTINACIONAL

Una empresa multinacional és aquella “societat mercantil o industrial els interessos i activitats dels quals es troben establerts a molts països”. Això vol dir, que les empreses multinacionals no només venen a països estrangers com passa amb les empreses exportadores, sinó que hi fan una activitat productiva, de manera que no només venen, sinó que també produeixen a l'estranger.

Exercici 5 [2,5 punts en total]

5.1. [1 punt]

Formula del punt mort o llindar de rendibilitat:

La condició d'equilibri es dona quan el benefici és 0 (ni es guanya ni es perd), per tant:

Ingressos per vendes = Costos totals

o

Ingressos per vendes = Costos fixos + Costos variables

Sent:

Ingressos per vendes = Preu de venda (Pv) x Quantitat produïda i venuda (Q)

Costos variables = Costos variables unitaris (CVu) x Quantitat produïda (Q)



$$Q = \text{COSTOS FIXOS TOTALS} / (\text{PREU DE VENDA UNITARI} - \text{COST VARIABLE UNITARI})$$

Costos fixos totals: 175.160 euros anuals

Costos variables totals: 66.000 euros anuals

Cost variable unitari: $66.000/10.000 = 6,6$ euros

$$Q = 175.160/100 - 6,6 = 1.875,37 \text{ unitats anuals}$$

Explicació del resultat obtingut

El llindar de rendibilitat és el punt que representa la xifra de vendes que cobreix la totalitat de costos de l'empresa, és a dir, la suma de costos fixos i variables.

En altres paraules, representa el volum de vendes a partir del qual es comencen a obtenir beneficis.

Venent anualment 1.875 unitats de producte tindríem els costos totals coberts, és a dir, cada unitat venuda de més a partir de 1.875 unitats ja començaria l'empresa a generar beneficis.

5.2. [1 punt]

$$B = IT - CT = p \cdot q - (CF + CV \cdot q)$$

$$IT = 10.000 \times 100 = 1.000.000\text{€}$$

$$CT = 175.160 \text{ euros anuals} + 66.000 \text{ euros anuals} = 241.160 \text{ euros anuals.}$$

$$\text{Benefici} = IT - CT = 1.000.000 - 241.160 = 758.840 \text{ €/anual.}$$



5.3. [0,5 punts]

$$B = IT - CT = p \cdot q - (CF + CV \cdot q)$$

$$\text{Benefici} = IT - CT = (p \times 12.000) - 175.160 - (12.000 \times 5,5) = 24.000$$

$$p \times 12.000 - 175.160 - 66.000 = 24.000$$

$$p \times 12.000 = 24.000 + 175.160 + 66.000$$

$$p = 265.160 / 12.000 = 22,09 \text{ euros}$$

Exercici 6 [2,5 punts en total]

[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.]

6.1. A

6.2. C

6.3. B

6.4. A

6.5. C