

SÈRIE 1.

Pautes de correcció generals:

1.- Es valorarà la correcció escrita del vocabulari econòmic i el raonament econòmic expressat amb coherència. De manera que, el corrector podrà aplicar un descompte de 0,5 punts sobre la nota total de l'examen si les faltes ortogràfiques són abundants en el text i/o si els arguments econòmics s'expressen de manera inconsistent.

Pautes de correcció específiques:

Exercici 1 (Bloc 1: 3 punts / Bloc 2: 1 punt)

Una empresa presenta les següents dades comptables en euros:

Bancs i institucions de crèdit 1.350, Caixa 250, Proveïdors 5.000, Clients 2.000, Resultat de l'exercici 11.200, Instal·lacions tècniques 10.000, Inversions financeres a llarg termini 1.000, Deutes a curt termini amb entitats de crèdit 7.920, Construccions* 25.780, Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit 14.000, Productes acabats 5.600, Creditors per prestació de serveis 4.080, Altre immobilitzat material 5.000, Matèries primeres 2.220, Reserves 7.000, Capital 9.000, Concessions administratives, propietat industrial i drets de traspàs 2.000, Deutors 3.000.

*Les construccions s'usen per al desenvolupament de l'activitat productiva de l'empresa.

Amb les dades de l'enunciat :

- a) Confeccioneu el balanç de situació ordenat per masses patrimonials.
[1,5 punts]

Solució:

ACTIU	
ACTIU NO CORRENT	43.780,00 €
Immobilitzat intangible	2.000,00 €
Desenvolupament	- €
Concessions administratives, propietat industrial i drets de traspàs	2.000,00 €
Fons de comerç	- €
Aplicacions informàtiques	- €
Immobilitzat material	40.780,00 €
Terrenys i construccions	25.780,00 €
Instal·lacions tècniques, i altre immobilitzat material	15.000,00 €
Inversions immobiliàries	1.000,00 €
Terrenys	- €
Construccions	- €
Inversions financeres a llarg termini	1.000,00 €
ACTIU CORRENT	14.420,00 €
Existències	7.820,00 €
Comercials	- €
Matèries primeres	2.220,00 €
Productes en curs	- €
Productes acabats	5.600,00 €
Realitzable	5.000,00 €
Clients	2.000,00 €
Deutors	3.000,00 €
Hisenda Pública, deutora per diversos conceptes	- €
Organismes de Seguretat Social, deutora	- €
Disponible	1.600,00 €
Bancs i institucions de crèdit	1.350,00 €
Caixa	250,00 €
TOTAL ACTIU	58.200,00 €

PATRIMONI NET I PASSIU	
PATRIMONI NET	27.200,00 €
Capital / Capital social	9.000,00 €
Reserves	7.000,00 €
Resultat de l'exercici	11.200,00 €
PASSIU NO CORRENT	14.000,00 €
Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini	- €
Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	14.000,00 €
Deutes a llarg termini	- €
PASSIU CORRENT	17.000,00 €
Proveïdors	5.000,00 €
Creditors per prestació de serveis	4.080,00 €
Proveïdors d'immobilitzat a curt termini	- €
Deutes a curt termini amb entitats de crèdit	7.920,00 €
Hisenda Pública, creditora per conceptes fiscals	- €
Organismes de la Seguretat Social, creditors	- €
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	58.200,00 €

- b) Realitzeu l'anàlisi financera de l'empresa mitjançant el càlcul de sis de les principals ràtios financeres i comenteu la seva situació.
[1,5 punts]

Càlculs:

Per realitzar l'anàlisi financera procedirem a calcular les ràtios financeres:

Ràtio financera	Fórmula	Càlcul	Resultat
Rati de disponibilitat	= Disponible / Passiu Corrent	= 1.600 / 17.000	0,094
Tresoreria (àcid test)	= (Realitzable + Disponible) / Passiu Corrent	= (1.600 + 5.000) / 17.000	0,388
Liquiditat	= Actiu Corrent / Passiu Corrent	= 14.420 / 17.000	0,848
Solvència (o garantia)	= Actiu / Deutes ; Deutes = Passiu Corrent + Passiu no Corrent	= 58.200 / (14.000 + 17.000)	1,877
Endeutament	= Deutes / Total Patrimoni Net i Passiu ; Deutes = Passiu Corrent + Passiu no Corrent	= (14.000 + 17.000) / 58.200	0,533
Estructura del deute	= Passiu Corrent / Deutes ; Deutes = Passiu Corrent + Passiu no Corrent	= 17.000 / (14.000 + 17.000)	0,548

Interpretació:

De l'anàlisi de la situació financera d'aquesta empresa destaca la seva baixa liquiditat, ja que la ràtio hauria de ser superior a la unitat i presenta un valor de 0,848. Això pot comportar problemes de liquiditat a l'empresa .

Igualment, la ràtio de tresoreria o àcid test és baixa, ja que hauria d'estar a prop d'1. Al ser inferior existeix el risc de suspensió de pagaments perquè, amb els recursos de curt termini, l'empresa no pot pagar els seus deutes a curt termini.

Per tant, el problema principal d'aquesta empresa és que els seus deutes a curt termini, els quals financen part de l'actiu no corrent, són excessius. Per millorar la seva situació financera a curt termini hauria de procurar transformar part d'aquest deute corrent en un altre deute a llarg termini o en recursos propis (mitjançant, per exemple, noves aportacions a capital) de forma que la totalitat de l'actiu no corrent estigues finançat amb recursos permanents.

La ràtio de solvència indica una bona situació de l'empresa (valor superior a 1), encara que l'endeutament total és alt i supera al 53 % dels recursos emprats.

- c) L'empresa decideix adquirir una nova màquina que té un cost de compra de 18.000 euros. Per pagar-la utilitzarà la meitat del disponible que té actualment i, per a la resta, pensa recórrer al finançament aliè. Calculeu l'import del deute necessari i comenteu, a la vista de la situació financera de l'empresa, quins tipus d'instruments financers podrien utilitzar (comenteu-ne un mínim de dos), explicant en què consisteixen.
[1 punt]

Càlcul de l'import del deute:

Si l'empresa té un disponible de 1.600 euros, pot utilitzar la meitat (800 euros) per al pagament de la màquina. Com que la inversió que vol fer puja un total de 18.000 euros, caldrà finançar un import de 17.200 euros.

Tipus d'instruments financers:

Donat que són inversions en immobilitzats i considerant que la ràtio de liquiditat que presenta l'empresa actualment és massa baixa, el deute a demanar hauria de ser tot a llarg termini.

Dues opcions d'endeutament a llarg termini possibles serien, per exemple, els préstecs llarg termini i les operacions de lísing o arrendament financer.

En el cas del **préstec a llarg termini**, l'empresa demanaria l'import del deute a una institució de crèdit (bancs, caixes d'estalvi, cooperatives de crèdit, etc.) per poder finançar l'adquisició de la màquina, quantitat a tornar en diversos anys amb els interessos corresponents segons les condicions establertes.

El **lísing o arrendament financer** és un sistema de finançament mitjançant el qual l'empresa pot incorporar algun element d'actiu fix a canvi d'unes quotes d'arrendament. Més concretament, consisteix en un contracte de lloguer amb opció de compra en el qual l'empresa aniria pagant unes quotes periòdiques (al llarg de la durada de l'operació que coincideix normalment amb la vida econòmica de l'element patrimonial en qüestió), en les quals estarien incloses l'amortització del bé i els interessos del deute. Quan finalitza el període d'arrendament es pot tornar el bé a l'empresa de lísing o bé comprar-lo segons el preu fixat en el contracte.

OPCIÓ A**Exercici 2 (Bloc 3: 2 punts)**

2.1. L'empresa de l'exercici 1 vol ampliar les seves instal·lacions i es planteja una nova ubicació per a la seva planta productiva. Exposeu raonadament quatre factors que poden condicionar la decisió de localització d'una companyia.

[1 punt]

Podrien ser **quatre** de les següents variables:

- ✓ Demanda del mercat: si en la zona on es vol instal·lar l'empresa hi haurà interès pel producte que es vol oferir (futurs consumidors) i si la demanda ja està coberta per empreses competidores.
- ✓ Disponibilitat de les matèries primeres necessàries en quantitat i qualitat, considerant aspectes com el cost i la facilitat d'obtenir-les (terminis de lliurament, facilitat de pagament, ...).
- ✓ Accés al mercat de treball: disponibilitat dels treballadors necessaris considerant altres aspectes com el costos salarials, coneixements dels treballadors, situació social, laboral i legal, ...
- ✓ Comunicacions i transport: si la zona disposa de mitjans de transport utilitzables i si és un lloc de fàcil accés per al transport en general.
- ✓ Accés als subministraments (aigua, llum, telèfon, connexions a Internet, ...), considerant el seu cost i també la seva qualitat (sobretot en casos, com l'aigua).
- ✓ Cost dels terrenys i la construcció, molt variables (especialment pel que fa referència als solars) en funció de les poblacions.
- ✓ La legislació: normativa legal fiscal (per exemple, impostos), mercantil (per exemple, quant a la creació de la societat), laboral (per exemple, en relació al grau d'associacionisme dels treballadors) o social (per exemple, la normativa mediambiental).
- ✓ Accés al mercat de capital, per tal d'obtenir els recursos econòmics necessaris i el finançament necessari per afrontar les inversions.
- ✓ Desenvolupament econòmic de la regió, ja que si aquest és positiu pot ajudar a l'empresa a tirar endavant.

2.2. Definiu els següents tres conceptes: avantatge competitiu, internacionalització de l'empresa i empresa multinacional.

[1 punt]

Avantatge competitiu: és el conjunt de característiques internes que l'empresa ha de desenvolupar per a obtenir i reforçar una posició d'avantatge davant dels seus competidors.

Internacionalització de l'empresa: És un tipus concret d'estratègia de creixement d'una companyia, del més alt nivell corporatiu, que suposa l'obertura de la companyia als mercats internacionals i consta de les operacions que una empresa fa per vincular-se amb aquests mercats internacionals. La seva implantació té fortes repercussions organitzatives a l'empresa i implica forts canvis culturals i de manera de pensar i actuar.

Empresa multinacional: són societats mercantils que sorgeixen d'un procés d'ampliació de mercats per part de les grans empreses al operar en dos o més països (caràcter internacional).

Exercici 3 (Bloc 2: 1 punt)

Expliqueu el concepte de lísing, així com els seus avantatges i inconvenients.

[1 punt]

Concepte lísing. 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 l'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.

Avantatges:

- El lísing és un instrument eficaç i flexible per a l'obtenció de finançament destinat a l'adquisició de béns que es destinin al desenvolupament d'una activitat econòmica, ja que permet finançar el 100% de les inversions realitzades. Ens permet gaudir d'una major liquiditat que si compréssim el bé utilitzant recursos propis, perquè no s'ha de desemborsar des del principi tot el preu del bé.
- El règim fiscal especial que té, ens permet deduir pràcticament la totalitat de les quotes d'arrendament financer maridades.

Inconvenients:

- Com a inconvenient cal destacar la càrrega financera que hem de suportar i que no es donaria en cas que compréssim el bé al comptat. D'altra banda, també cal destacar que els tipus d'interès acostumen a estar per sobre dels que s'apliquen als préstecs hipotecaris.
- La duració del contracte d'arrendament financer és irrevocable, i la resolució del contracte per causes imputables a la nostra empresa ens pot comportar greus conseqüències.

Exercici 4 (Bloc 4: 2 punts)

La companyia ARTFIRA, amb seu a la ciutat de Tarragona, té intenció d'ampliar el negoci i muntar una altra empresa a les comarques de Barcelona. L'objectiu d'aquesta companyia és organitzar fires de productes artesanals a poblacions de més de 5.000 habitants. Altres dades relatives a l'empresa són:

Des de fa un any ARTFIRA organitza fires al sud de França.

Una empresa valenciana està desenvolupant un projecte en la mateixa línia que ARTFIRA.

L'empresa disposa de dos treballadors i només un té coneixements d'organització empresarial i de moment no es pot permetre contractar més personal.

En cas que el mercat s'ampliï a la província de Barcelona, les fires en aquest cas es situaran en poblacions ben comunicades i on hi hagi establert un sistema de transport públic adequat.

- a) Elaboreu una anàlisi DAFO per a l'empresa ARTFIRA. Justifiqueu cada component d'aquesta eina amb una aportació del text de l'enunciat.
[1,5 punts]

La matriu DAFO persegueix la tria de les estratègies i les actuacions més adequades per assolir els objectius que es planteja l'empresa i ajuda a analitzar la viabilitat comercial d'un projecte empresarial. Els elements d'una matriu DAFO són: debilitats, amenaces, fortaleeses i oportunitats.

- **Debilitats:** factor intern que pot limitar la bona marxa de l'empresa i la capacitat d'actuar o d'aconseguir millorar els resultats.
- **Amenaces:** factor de l'entorn que pot afectar la bona marxa de l'empresa, incrementar els riscos a què es veu exposada o bé a reduir-ne l'èxit.
- **Fortaleeses:** factor intern d'una empresa que pot facilitar l'obtenció de bons resultats o esdevenir un avantatge.
- **Oportunitats:** factor de l'entorn que pot representar per a l'empresa un avantatge o una possibilitat perquè millori el seu funcionament, els seus resultats o els seus serveis.

A partir de les dades facilitades per l'enunciat, l'anàlisi DAFO de l'empresa ARTFIRA podria ser:

- **Debilitats:** Disponibilitat de dos treballadors i només un té coneixements empresarials.
- **Amenaces:** La competència de l'empresa valenciana.
- **Fortaleeses:** L'interès que demostra el sud de França en quant als serveis que l'empresa ARTFIRA ofereix.
- **Oportunitats:** Gràcies a que les fires es situaran en poblacions ben comunicades, aquestes poden facilitar l'accés dels visitants a la fira. A més, el fet que s'hi pugui arribar amb transport públic facilita l'oferta a un gran ventall de públic interessat en aquest tipus de fires.

- b) Quina forma jurídica recomanaríeu a aquesta empresa tenint en compte que la responsabilitat ha de ser limitada, no es volen incorporar socis capitalistes en un futur i no es volen constituir com a societat cooperativa?
[0,5 punts]

La forma jurídica recomanable en aquest cas seria la d'una societat de responsabilitat limitada. Així, si l'empresa no funciona correctament els socis no han de respondre il·limitadament (si cal fins i tot amb el seu patrimoni personal). En cas que no es vulgui incorporar nous socis capitalistes els estatuts poden limitar la seva entrada. Els socis tenen un total control (en les successives ampliacions) de la propietat de l'empresa i poden restringir l'entrada de nous socis no desitjats.

Exercici 5 (Bloc 2: 1 punt)

Calculeu el VAN d'un projecte d'inversió si el desemborsament inicial és de 10.000 € i els fluxos nets de caixa durant els quatre anys de la durada de la inversió són respectivament: 2.500€, 4.000 €, 5.000 € i 4.500€. La taxa d'actualització és del 5%.
[1 punt]

Per realitzar el càlcul del VAN s'utilitza la fórmula següent:

$$VAN = -I + \frac{Q_1}{(1+i)} + \frac{Q_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{Q_n}{(1+i)^n} = -I + \sum_{j=1}^n \frac{Q_j}{(1+i)^j}$$

En el cas de l'exercici proposat seria

$$VAN = -10.000 + \frac{2.500}{(1+0.05)} + \frac{4.000}{(1+0.05)^2} + \frac{5.000}{(1+0.05)^3} + \frac{4.500}{(1+0.05)^4} = 4.030,42 \text{ EUROS}$$

OPCIÓ B**Exercici 2 (Bloc 3: 1 punt)**

De les qüestions 2.1. i 2.2., trieu l'ÚNICA resposta que considereu vàlida (no cal justificar-la). Cada resposta correcta val 0,5 punts. Per cada resposta errònia es descomptarà un 33% de la puntuació de la pregunta. Per les preguntes no contestades no hi haurà cap descompte.

Escriviu les respostes en el quadern. Indiqueu-hi el número de la pregunta i, a continuació, la lletra que precedeix la resposta (*a, b, c, d*).

2.1. L'augment de la dimensió d'una empresa per mitjà d'inversions a la seva pròpia estructura s'anomena:

- a) creixement intern.
- b) estratègia d'internacionalització.
- c) estratègia de diferenciació.
- d) estratègia d'especialització.

Resposta correcta : a

2.2. El conjunt de característiques internes que l'empresa ha de desenvolupar per obtenir i reforçar la seva posició d'avantatge davant dels competidors és:

- a) la productivitat.
- b) la cadena de valor.
- c) l'avantatge competitiu.
- d) la eficiència.

Resposta correcta : c

Exercici 3 (Bloc 4: 2 punts)

Es coneix la següent informació relativa a un Pla d'Empresa de 3 joves emprenedores.

- Inversió inicial necessària: 25.000 €
- Capital inicial dels emprenedors: 9.000 €
- Capacitat de producció: 20.000 unitats
- Volum de producció i venda a partir del qual s'obtenen beneficis: 15.000 unitats
- Demanda potencial: 80.000 unitats
- Estimacions de vendes anuals: 14.000 unitats el primer any i 17.000 el segon. Possibilitat d'incrementar la producció un 10% al cap d'un any.
- Per poder obtenir finançament aliè els bancs els exigeixen un capital mínim del 30% de la inversió necessària per tirar endavant el negoci.

Amb aquesta informació es demana justifiqueu raonadament la viabilitat del projecte des del punt de vista:

- a) Legal: quin tipus de forma jurídica seria la més adient?.

[1 punt]

Poden formar una societat limitada o una cooperativa. En qualsevol d'aquests dos casos tindrien responsabilitat limitada als 9.000 € aportats.

El capital mínim necessari per formar una societat de responsabilitat limitada és de 3.005,06 i la seva aportació inicial és superior. En el cas de la societat cooperativa, el capital mínim estaria fixat als Estatuts.

No podrien formar una societat anònima perquè el capital mínim necessari és de 60.101,21€, ni tampoc, evidentment, una empresa individual.

b) Financer.
[0,5 punts]

El projecte és viable des del punt de vista financer ja que els bancs estan disposats a aportar fins al 70% de la inversió inicial, es a dir 17.500 €, i només necessiten 16.000 € per tirar endavant el projecte.

c) Serà possible que aquesta empresa obtingui beneficis en el primer any? I en el segon?
[0,5 punts]

El primer any no assoleix el llindar de rendibilitat de 15.000 unitats, ja que les estimacions de vendes són de 14.000 unitats. Per tant, no aconseguiríem arribar a una situació de beneficis.

En el segon any sí es podrien obtenir beneficis, perquè la previsió de vendes és de 17.000 unitats. Amb aquest volum de producció i venda, es superaria la quantitat de 15.000 unitats i s'aconseguirien beneficis.

El projecte seria viable econòmicament si contempléssim un horitzó temporal de més de dos anys.

Exercici 4 (Bloc 3: 1 punt)

4.1. En què consisteix el creixement extern d'una empresa? Enumereu dues estratègies de creixement extern.
[0,5 punts]

El **creixement extern** consisteix en l'ampliació de la capacitat i del volum d'operacions per mitjà de l'adquisició, la participació o el control d'altres empreses ja existents.

Podrien ser dos dels següents conceptes:

- ✓ Fusió d'empreses
- ✓ Absorció d'empreses
- ✓ Cooperació d'empreses

També seria una bona resposta a l'exercici (com a enumeració d'estratègies de creixement):

- ✓ Integració de societats (ja sigui per fusió pura o per absorció)
- ✓ Participació en societats

4.2. Què diferencia l'estratègia de lideratge en costos de la de diferenciació?
[0,5 punts]

L'**estratègia de lideratge en costos** explota els avantatges competitius en costos i es dona quan l'empresa suporta uns costos inferiors als de la competència per a determinat producte o servei de nivell de qualitat similar.

En canvi, l'**estratègia de diferenciació** explota els avantatges competitius de les característiques diferents dels productes o serveis en relació als de la competència, tractant que el client pagui un preu superior per aquesta diferenciació.

Exercici 5 (Bloc 2: 2 punts)

5.1. Classifiqueu les inversions segons els seus motius de realització (o finalitat), explicant breument què persegueixen.

[1 punt]

Segons la finalitat de les inversions dins de l'empresa, aquestes es poden classificar en: de reposició o renovació, d'expansió, de modernització o innovació i estratègiques.

- a) Les inversions de reposició o renovació persegueixen la substitució d'aquelles inversions que estan envellides. Es tracta de canviar un actiu vell per un altre de nou.
- b) Les inversions d'expansió tenen com a objectiu l'ampliació de la dimensió de l'empresa i l'augment de la capacitat productiva de l'empresa.
- c) Les inversions de modernització es fan per mantenir i millorar la producció i situació en el mercat de l'empresa.
- d) Les inversions estratègiques son les que tenen per objectiu la reducció de riscos per a l'empresa i poden ser: de caràcter defensiu, de caràcter ofensiu i de caràcter social.

5.2. Expliqueu en que consisteix la Taxa de Rendiment Intern (T.R.I.) o Taxa Interna de Rendibilitat (T.I.R.). Com sabem si una inversió és o no recomanable segons aquest criteri?

[1 punt]

És el valor de la taxa d'actualització (r) que fa que el Valor Actual Net (V.A.N.) sigui zero.

$$VAN = -D_0 + \frac{Q_1}{(1+r)} + \frac{Q_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{Q_n}{(1+r)^n} = -D_0 + \sum_{j=1}^n \frac{Q_j}{(1+r)^j} = 0$$

La T.I.R. proporciona una mesura de la rendibilitat de la inversió.

Com a criteri per seleccionar una inversió, cal comparar el seu valor amb el tipus d'actualització del mercat (i).

Si $r > i$, la inversió és recomanable. El VAN seria positiu.

Si $r = i$, és indiferent.

Si $r < i$, la inversió no és recomanable. En aquest cas, el VAN seria negatiu.

Si cal comparar entre diferents projectes d'inversió, caldria triar aquell que tinguis un valor de T.I.R. més alt.