



2015

Setembre

5.2. En Carles és el promotor d'una empresa petita que es dedica a la producció i la venda de cadires de fusta per a infants, fetes a mà. Per tal de cobrir els costos totals, en Carles estima que l'empresa ha de produir i vendre 600 cadires al llarg de l'any.

a) Des del punt de vista de la viabilitat econòmica de l'empresa, com es coneix aquest volum de producció i venda? Què passaria si en un any l'empresa produís i vengués 582 cadires?

b) Si els costos fixos de l'empresa són de 15.000€/any i els costos variables unitaris són de 15€, quin és el preu de venda de cada cadira? Què passaria si l'empresa incrementés el preu de cada cadira? [0,5 punts]

Juny

5.1. Un petit empresari industrial que es dedica a la reparació d'electrodomèstics a domicili estima que té uns costos fixos de 1.800 euros mensuals. Cada hora facturada de reparació té un cost variable mitjà de 10 euros i el client la paga a 40 euros.

A. Quantes hores de feina necessita facturar mensualment per a cobrir despeses? [0,25 punts]

B. Quin serà el resultat obtingut en un mes que facturi 50 hores? [0,25 punts]

C. Amés dels equips de què ja disposa, necessita comprar una màquina nova que té un cost de 7.500 euros. Quantes hores de feina anuals necessitarà per arribar al punt mort i la vol amortitzar en un any? [0,25 punts]

D. Si augmenta el preu del servei al client a 50 euros per hora (ja que disposarà de la màquina nova, que és més eficient), quin serà el benefici anual si aconsegueix facturar 1.000 hores en un any? [0,25 punts]

2014

Juny

5.2. En Joan ens demana si el podem ajudar a establir el llindar de rendibilitat (o punt mort) del celler, a partir de les dades següents:

— Actius totals necessaris: 120.000€ (vida útil dels actius: 10 anys)

— Altres costos fixos anuals: 8.000€ / any

— Costos variables unitaris: 9€ / ampolla de vi

— Preu de venda unitari: 15€ / ampolla de vi.

Calculeu el llindar de rendibilitat del negoci i interpreteu-ne el resultat obtingut. És possible assolir el llindar de rendibilitat si en Joan fa una estimació de vendes de 4.000 ampolles de vi en un any? Amb quins beneficis o amb quines pèrdues? [1 punt]



Setembre

5.1. Un emprenedor té dubtes sobre el tipus de forma jurídica més adient per al seu negoci. Exposeu un mínim de dos casos en què pot ser convenient l'empresari individual en comptes de la societat limitada. [0,5 punts]

5.2. L'emprenedor de l'apartat anterior ha decidit crear una empresa d'edició de novel·la històrica aprofitant que la seva gran passió és la lectura d'aquest tipus de literatura. Ha estimat uns costos fixos anuals per al negoci de 45.000€, uns costos variables unitaris de producció de 12€ per novel·la editada i uns costos variables unitaris de comercialització de 3€ per llibre. Té la intenció de vendre els exemplars a un preu unitari de 25€.

a) Calculeu el punt mort (o llindar de rendibilitat) d'aquesta empresa. Com afectaria el negoci el fet de tenir un volum de producció i venda inferior al del punt mort? [0,5 punts]

b) Si l'estimació de les vendes anuals és de 7.500 llibres, quins beneficis obtindrà aquesta empresa en un any? [0,5 punts]

c) Expliqueu com incidiria cadascuna de les accions següents en el punt mort de l'empresa:

- Reduir els costos fixos.
- Reduir els costos variables unitaris.
- Augmentar el preu de venda unitari.

D'aquestes tres accions, digueu quines són recomanables. [0,5 punts]

2013

Juny

5.1. En Pere Brunet vol convertir en hotel la masia rústica que ha heretat de la família. Això li comportarà uns costos fixos de 60.000 € anuals i uns costos variables unitaris de 25 € per cada servei diari d'habitació.

a) Si vol obtenir el punt mort (o llindar de rendibilitat) en mil serveis anuals, quin ha de ser el preu de venda unitari de cada servei diari d'habitació? Interpreteu el resultat. [0,5 punts]

b) Amb un preu de venda unitari de 100 € per a cada servei diari d'habitació, a partir de quants dies d'habitacions ocupades obtindrà beneficis l'hotel? [0,5 punts]

5.2. Al millor amic de l'Oriol també li agradaria engegar un negoci. Voldria obrir un hotel rural aprofitant que disposa d'una masia familiar ubicada en un paratge excepcional de la Costa Brava i tenint en compte les dades següents:

- Cost d'adquisició dels actius necessaris per a la posada en marxa del negoci (amb una vida útil estimada de deu anys): 60.000 €.



- Costos fixos anuals: 24.000 €/any, entre els quals s'inclouen els costos de personal, els subministraments, la publicitat i el manteniment.
- Costos variables: 30 €/habitació.
- Vol fixar un preu per habitació de 150 € la nit.

- a) Determineu quin és el llindar de rendibilitat (o punt mort) d'aquest negoci i interpreteu-ne el resultat. [0,5 punts]
- b) Quin hauria de ser el nivell d'ocupació anual de l'hotel (nombre de nits ocupades) per tal d'aconseguir un benefici anual de 60.000 €? [0,5 punts]

Setembre

5- Una jove emprenedora estudia la possibilitat de llogar un local petit per a distribuir productes làctics. En un principi, només vendria iogurts de granja naturals i desnatats d'alta qualitat. El preu de venda de cada iogurt és de 0,55 € i l'ingrés mensual previst de la venda dels iogurts és de 3.000 €. Els costos mensuals estimats estan recollits en la taula següent:

Concepte

Despeses de personal	800€/mes
Despeses de manteniment	200€/mes
Subministraments bàsics fixos (aigua, llum, etc.)	200€/mes
Lloguer del local	400€/mes
Costos d'adquisició dels iogurts al granger	0,20€/iogurt

- 5.1. Segons l'anàlisi de la viabilitat econòmica, quin és el llindar de benefici (o punt mort) d'aquest possible negoci de distribució de iogurts tenint en compte que preveu vendre'n també a escoles, restaurants i clubs d'esport? A partir del resultat obtingut, animaríeu aquesta emprenedora a engegar el negoci?[0,75 punts]
- 5.2. Representeu gràficament el resultat del punt mort de l'apartat anterior.[0,5 punts]
- 5.3. Calculeu quin benefici obtindria aquesta nova empresa amb vista a l'estiu, gràcies a una campanya de l'Ajuntament per a afavorir una vida sana i una dieta saludable, hi hagués un increment de les vendes d'un 10 %. Justifiqueu la resposta.[0,75 punts]

2012

Juny

Menvaigdefesta, SL és una empresa que es dedica a vendre entrades d'espectacles teatrals amateurs que es programen a la ciutat de Reus. Té contractades dues persones (la Marta i la



Mercè) per fer-se càrrec de totes les tasques, i cada una d'elles rep un salari fix de 15.000 € anuals. Si bé Menvaig de festa, SL distribueix les entrades directament a la taquilla dels teatres, l'empresa disposa d'una oficina, per la qual paga un lloguer de 4.600€ anuals (fixos) i 1.625€ anuals (fixos) en concepte de subministraments (llum, aigua, banda ampla, telèfon, etc.). L'empresa encarrega la impressió i el disseny de les entrades a un proveïdor que li cobra un preu simbòlic de 0,50€ per entrada. El preu de venda al públic de les entrades que Menvaig de festa, SL promociona per mitjà d'Internet és de 12€ per entrada.

a) Quin és el punt mort de Menvaig de festa, SL? Si cada any aquesta empresa ven al voltant de 5.000 entrades, l'empresa és viable econòmicament? Per què? En cas afirmatiu, quin benefici obtindria? [0,75 punts]

b) Menvaig de festa, SL és una societat limitada. Comenteu dues característiques que presenta qualsevol societat limitada. Quina altra forma jurídica proposaríeu a Menvaig de festa, SL en el cas que es prioritzés l'assumpció limitada de risc? [0,75 punts]

c) Quines són les variables del màrqueting mix de Menvaig de festa, SL? [0,5 punts]

5.- La Negra, SL és una nova empresa que es vol dedicar a l'edició de llibres de novel·la negra. Ha estimat uns costos fixos anuals per a aquest negoci de 15.000€, uns costos variables unitaris de producció de 15€ per llibre editat i uns costos variables unitaris de comercialització de 2€ per llibre. L'empresa té la intenció de vendre els llibres a un preu unitari de 22€.

a) Calculeu i interpreteu el punt mort (o llindar de rendibilitat) de l'empresa La Negra, SL. [0,5 punts]

b) Si l'estimació de les vendes anuals és de 5.000 llibres, quins beneficis obtindrà l'empresa? [0,5 punts]

c) Si l'empresa fa una campanya publicitària amb un cost de 2.000€, com afectarà el punt mort de l'empresa? Interpreteu el resultat. [0,5 punts] d) Com afectaria una empresa el fet de tenir un volum de producció i venda per sota del punt mort? [0,5 punts]

Setembre

Xerinola és una empresa que abans d'iniciar el negoci té previst analitzar-ne la viabilitat econòmica. L'activitat de l'empresa es basarà en l'organització d'espectacles infantils per a cases de colònies. L'empresa ha estimat que per començar a obtenir beneficis, és a dir, per cobrir els costos totals, ha de fer 225 espectacles l'any. En aquest cas, preveu obtenir uns ingressos totals de 225.000€.

a) Des d'un punt de vista de la viabilitat econòmica, com s'anomena i què representa fer 225 espectacles? [0,25 punts]



b) L'empresa Xerinola preveu uns costos fixos anuals de 90.000€. Calculeu el cost variable que representen els 225 espectacles, el cost variable d'un sol espectacle i el preu de venda que haurà de tenir cada espectacle.[0,75 punts]

c) Calculeu si fent 145 espectacles anuals, l'empresa Xerinola obtindrà un resultat superior a zero.[0,75 punts]

d) Tenint en compte que aquesta empresa ha decidit constituir-se com a cooperativa, quin és el capital mínim que ha d'aportar?[0,25 punts]

2011

Juny

5.2. La Laia està elaborant un pla d'empresa per al seu projecte de negoci: una botiga de productes a un preu fix. Per analitzar la viabilitat econòmica de l'empresa, vol saber amb quina quantitat de vendes pot cobrir-ne els costos totals i començar a obtenir beneficis. Si té la intenció d'establir el preu de venda unitari durant el primer any en 24€, el doble del preu d'adquisició dels seus productes, i estima que els costos fixos són de 36.000€ anuals,

a) Quin és el punt mort (o llinar de rendibilitat) de l'empresa per al primer any d'activitat? Interpreteu-ne el resultat.[0,5 punts]

b) Quin resultat obtindria l'empresa amb unes vendes de 4.000 unitats físiques? Interpreteu el resultat.[0,5 punts]

Exercici 1 - L'agència de viatges Lluna Llunera vol llançar al mercat un nou paquet turístic basat en la comercialització dels primers vols i estades a la Lluna. El preu unitari de venda de cada viatge serà de 10.000€. Les dades que coneixem d'aquesta agència de viatges són les següents:

- Costos de personal: 60.000€/any
- Amortització econòmica: 8.000€/any
- Publicitat: 5.000€/any
- Altres costos fixos: 20.000€/any
- Costos variables del paquet turístic: 8.800€/unitat

a) Calculeu quants viatges anuals cal que comercialitzi l'empresa Lluna Llunera per a assolir el llinar de rendibilitat (o punt mort). Expliqueu el significat d'aquest resultat.[0,5 punts]

b) Serà econòmicament viable aquest projecte, si sabem que l'agència només podrà fer cinquanta viatges durant aquest primer any? Recomanaríeu a Lluna Llunera el llançament del nou paquet turístic? Justifiqueu les respostes.[0,5 punts]



- c) Els propietaris de Lluna Llunera creuen que el tipus de societat actual d'aquesta empresa no és el més adequat. Enumereu quatre aspectes que cal tenir en compte a l'hora d'escollir una determinada forma jurídica per a una companyia i expliqueu-los breument.[1 punt]
- d) El gerent de Lluna Llunera no sap quina és la millor estratègia que ha d'adoptar per a aquesta empresa. Definiu les estratègies de lideratge en costos, de diferenciació i d'enfocament (o d'alta segmentació). En el cas dels viatges a la Lluna, quina estratègia és més recomanable?[1 punt]
- e) Lluna Llunera s'està plantejant canviar la ubicació de les oficines, per tal d'es-tar més a prop dels seus clients objectiu. Exposeu raonadament quatre factors que poden condicionar la decisió de localització d'una companyia.[1 punt]