

SÈRIE 3

Exercici 1

1.1. Balanç de Situació:

| ACTIU | | PATRIMONI NET I PASSIU | |
|--|------------------|--|------------------|
| ACTIU NO CORRENT | 174.000 € | PATRIMONI NET | 110.000 € |
| Immobilitzat intangible | 14.000 € | Capital / Capital social | 50.000 € |
| Investigació i desenvolupament | | Reserves | 25.000 € |
| Concessions administratives, propietat industrial i drets de traspàs | | Resultat de l'exercici | 35.000 € |
| Aplicacions informàtiques | 14.000 € | PASSIU NO CORRENT | 65.000 € |
| Immobilitzat material | 135.000 € | Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini | |
| Terrenys i béns naturals | | Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit | 65.000 € |
| Construccions | 100.000 € | PASSIU CORRENT | 65.000 € |
| Instal·lacions tècniques | | Proveïdors | 12.000 € |
| Maquinaria | | Creditors per prestació de serveis | 6.000 € |
| Utilatge | | Proveïdors d'immobilitzat a curt termini | 30.000 € |
| Elements de transport | | Deutes a curt termini amb entitats de crèdit | 12.000 € |
| Mobiliari | 15.000 € | Deutes a curt termini | |
| Equips per a processos d'informació | 20.000 € | Hisenda pública, creditora per conceptes fiscals | 5.000 € |
| Altres immobilitzats materials | | Organismes de la Seguretat Social, creditors | |
| Inversions immobiliàries | - € | TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU | 240.000 € |
| Inversions en Terrenys i béns naturals | | | |
| Inversions en Construccions | | | |
| Inversions financeres a llarg termini | 25.000 € | | |
| ACTIU CORRENT | 66.000 € | | |
| Existències | 0 € | | |
| Comercials | | | |
| Matèries primeres | | | |
| Productes en curs | | | |
| Productes acabats | | | |
| Realitzable | 30.000 € | | |
| Clients | 30.000 € | | |
| Deutors | | | |
| Hisenda Pública, deutora per diversos conceptes | | | |
| Organismes de Seguretat Social, deutora | | | |
| Disponible | 36.000 € | | |
| Bancs i institucions de crèdit | 26.000 € | | |
| Caixa | 10.000 € | | |
| TOTAL ACTIU | 240.000 € | | |

1.2. Compte de Pèrdues i Guanys:

| | Imports (€) |
|--|----------------|
| +Ingressos d'explotació | 190.000 |
| -Import net de la xifra de negocis | 180.000 |
| -Altres ingressos d'explotació | 10.000 |
| -Despeses d'explotació | 126.000 |
| -Despeses de personal | 70.000 |
| -Altres despeses d'explotació (s'inclou amort. immob.) | 56.000 |
| RESULTAT D'EXPLOTACIÓ | |
| = RESULTAT ABANS D'INTER. I IMP. (BAII) | 64.000 |
| + Ingressos financers | 2.000 |
| -Despeses financeres | 16.000 |
| RESULTAT FINANCER | -14.000 |
| = RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI) | 50.000 |
| - Impostos sobre beneficis | 15.000 |
| = RESULTAT NET (BN) | 35.000 |

Exercici 2**2.1.**

A 31 de desembre de 2013 i segons les dades expressades en el Balanç de Situació de l'empresa, les Ràtios Financeres seran:

| NOM | EXPRESSIÓ | RESULTAT |
|-------------------------------|---------------------------------------|--------------|
| DISPONIBILITAT | Disponible / Passiu corrent | 0,229 |
| LIQUIDITAT | Actiu corrent / Passiu corrent | 1,143 |
| SOLVÈNCIA (o garantia) | Actiu / Deutes | 1,818 |
| ENDEUTAMENT | Deutes / Total Patrimoni Net i Passiu | 0,55 |
| ESTRUCTURA DEL DEUTE | Passiu corrent / Deutes | 0,636 |

2.2.

1. Fons de Maniobra = Actiu Corrent - Passiu Corrent = 200.000 - 175.000 = 25.000 Euros > 0 (positiu).

2. Fons de Maniobra = Patrimoni Net + Passiu No Corrent - Actiu No Corrent = 225.000 + 100.000 - 300.000 = 25.000 Euros > 0 (positiu).

Per tant, la situació de l'empresa és que està en equilibri financer i no hi ha perill de suspensió de pagaments, ja que part de l'Actiu Corrent està finançada per Capital Permanent (Patrimoni Net + Deutes a llarg termini).

Exercici 3**a) Valor Actual Net (VAN):**

$$\text{VAN (Kant)} = - 20.000 + 5.000 * (1,05)^{-1} + 6.000 * (1,05)^{-2} + 10.000 * (1,05)^{-3} = - 1.157,54$$

$$\text{VAN (Hume)} = - 20.000 + 10.000 * (1,05)^{-1} + 5.000 * (1,05)^{-2} + 7.000 * (1,05)^{-3} = 105,82$$

Es triarà el projecte Hume ja que el valor de l'actualització dels fluxos de caixa nets és més gran.

El projecte Kant no és aconsellable dur-lo a terme, perquè el seu VAN és negatiu.

b) Termini de recuperació o *payback*:

$$\text{PAY BACK (Kant)} = 2 + (20.000 - 11.000) / 10.000 = 2,9 \text{ anys ; } 2 \text{ anys i } 10,8 \text{ mesos; } 2 \text{ anys i } 324 \text{ dies}$$

$$\text{PAY BACK (Hume)} = 2 + (20.000 - 15.000) / 7.000 = 2,71 \text{ anys; } 2 \text{ anys i } 8,57 \text{ mesos; } 2 \text{ anys i } 257 \text{ dies.}$$

Es triarà el projecte Hume, perquè el temps de recuperació de la inversió és més petit.

c) Desemborsament inicial del projecte Galileo:

Si TIR=15%

$$\text{VAN} = - \text{DO} + 5.000 * (1+r)^{-1} + 6.000 * (1+r)^{-2} + 10.000 * (1+r)^{-3} = 0 \text{ sent } r = 0,15$$

$$- \text{DO} + 5.000 * (1+0,15)^{-1} + 6.000 * (1+0,15)^{-2} + 10.000 * (1+0,15)^{-3} = 0$$

$$\text{DO} = 15.459,85 \text{ €}$$

Exercici 4**4.1.****ESTRATÈGIA MULTIDOMÈSTICA:**

La prioritat de l'empresa que adopta aquesta estratègia és la sensibilitat a les diferències entre els mercats dels diferents països, per la qual cosa, aborda una activitat internacional país a país, amb una estructura totalment descentralitzada que dona molta autonomia als directius de les filials locals (normalment, autòctons del país). Resumint, en aquest cas l'empresa dona una resposta diferenciada a cada filial en funció de les necessitats locals. Cada filial actua de forma independent respecte a la seu central. Els treballadors solen ser autòctons de cada país.

La multinacional es converteix en un conjunt d'unitats disperses amb una escassa interrelació i amb poca eficiència global. Les filials exteriors disposen d'elevats nivells d'autonomia pel que fa al mercat local i els mecanismes de coordinació per part de la matriu es limiten al control financer de les filials.

ESTRATÈGIA GLOBAL:

Les filials actuen de forma dependent perquè es centralitzen els recursos globals per a tots els països on s'opera. Les empreses que adopten aquest tipus d'estratègia tracten d'evitar la duplicitat d'activitats i de funcions que té l'empresa multidomèstica.

Tots els productes, marques, administració... són iguals a tot arreu, ja que perceben el món com un únic mercat homogeni, sense diferències entre països. L'estructura d'aquestes empreses és molt centralitzada i generalment els administradors són del país d'origen de l'empresa matriu, la qual és qui té tota la capacitat de decisió. Així, el paper de les filials exteriors és totalment passiu, ja que es limiten a implantar les ordres de la matriu per al mercat geogràfic que cobreix.

ESTRATÈGIA TRANSNACIONAL:

Es treballa amb una visió global de mercat, mitjançant una xarxa internacional de recursos i capacitats per a aconseguir els avantatges de l'eficiència global, però sense oblidar les diferents necessitats locals. Les filials de cada país fan aportacions en funció de les seves funcions i característiques, treballant de manera autònoma. Tot el que sorgeix a les filials, com a font d'idees i habilitats, s'utilitza en benefici del conjunt de la multinacional. El paper de la matriu és el de coordinació del conjunt de filials, les quals poden generar els avantatges competitius.

4.2.

S'entén per poder o força de negociació d'una empresa la capacitat d'aquesta d'imposar qualsevol condició de l'operació de compravenda realitzada (en les transaccions i negociacions amb proveïdors o clients), ja sigui fixant els preus, les qualitats dels productes, els terminis de lliurament o les formes de cobrament o pagament.

Un elevat grau de concentració (nombre reduït d'empreses grans en un sector) dona molt poder negociador a aquests reduït número de companyies. Si, en canvi, els que es troben concentrats són els clients (molt poques empreses compradores), aquests seran els que imposin les condicions. De la mateixa manera, un baix nombre de proveïdors de determinada matèria primera farà que disposin d'un elevat poder de negociació.

Com més important sigui la informació disponible sobre l'estructura de costos de l'empresa client o proveïdora, més poder de negociació es tindrà, ja que se sabrà per quina banda es pot forçar millor la baixada de preus.

4.3.

- Poca formació empresarial.
- Poca capacitat financera.
- Qualificació i formació tècnica del personal i obsolescència tecnològica.
- Organització flexible i facilitat de comunicació entre el personal de l'empresa perquè el nombre de treballadors és reduït.
- Integració del personal perquè generalment participa de les responsabilitats.
- Desenvolupament en mercats intersticials. S'aprofiten els buits de mercat que deixen les empreses grans.
- Creadores de feina per disposar de més treball que no pas capital.

Exercici 5**5.1.**

| | | |
|------------------------|--|---|
| FACTORS INTERNS | Fortaleses | Debilitats |
| | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Disponibilitat vinyes en sòl apte per a bones collites. ✓ Disponibilitat de recursos econòmics. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Coneixements tècnics insuficients. ✓ Poca experiència. |
| FACTORS EXTERNS | Oportunitats | Amenaces |
| | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Mercat en creixement. ✓ Mercat valorat i reconegut. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Cada cop més cellers familiars. ✓ Accés difícil a recursos financers aliens. |

5.2.

Amortització: $120.000 / 10 = 12.000 \text{ €/any}$

CF: $12.000 + 8.000 = 20.000 \text{ €/any}$

CV: $9 \text{ €/ampolla de vi}$

PV: $15 \text{ €/ampolla de vi}$

$$X_{PM} = CF / (p - CV)$$

$$X_{PM} = 20.000 / (15 - 9) = 3.333,3 \text{ ampolles de vi}$$

L'empresa ha de vendre 3.334 ampolles de vi anualment per tal que el negoci comenci a generar beneficis, o dit d'altra manera, perquè els costos totals siguin iguals als ingressos totals.

Amb aquestes dades podem afirmar que en Joan assolirà el llindar de rendibilitat, ja que les ampolles de vi que ha previst vendre (4.000 ampolles/any) el superen.

El benefici que podrà obtenir serà:

$$B = IT - CT = 4.000 \times 15 - 20.000 - 4.000 \times 9 = 4.000 \text{ €/any}$$

Exercici 6

6.1.

Resposta correcta: c)

6.2.

Resposta correcta: a)

6.3.

Resposta correcta: c)

6.4.

Resposta correcta: d)

6.5.

Resposta correcta: c)

6.6.

Resposta correcta: c)

6.7.

Resposta correcta: d)

6.8.

Resposta correcta: d)

SÈRIE 4**Exercici 1****1.1. Compte de Pèrdues i Guanys:**

| | |
|--|---------|
| +Ingressos d'explotació | 135.000 |
| a. Import net de la xifra de negocis | 100.000 |
| b. Variació de les existències de productes acabats i en curs | |
| c. Altres ingressos d'explotació | 35.000 |
| - Despeses d'explotació | 77.000 |
| a. Proveïments (Compres ± Variació d'existències comercials i matèries primeres) | 20.000 |
| b. Despeses de personal | 48.000 |
| c. Amortització de l'immobilitzat | 2.000 |
| d. Altres despeses d'explotació | 7.000 |
| RESULTAT D'EXPLOTACIÓ | |
| = RESULTAT ABANS D'INTERESSOS I IMPOSTOS (BAII) | 58.000 |
| +Ingressos financers | 18.000 |
| - Despeses financeres | 20.000 |
| RESULTAT FINANCER | -2.000 |
| = RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI) | |
| RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI) | 56.000 |
| - Impost sobre beneficis | 6.000 |
| = RESULTAT NET (BN) | 50.000 |

1.2. Rendibilitat econòmica i financera:

Rendibilitat econòmica: és el rendiment de l'actiu de l'empresa. És a dir, el rendiment de les inversions totals de l'empresa. El seu càlcul es fa amb el quocient entre el benefici abans d'interessos i impostos i l'actiu.

$$Re = \text{BAII} / \text{Actiu}$$

En el cas de l'empresa PLUSLESS, la rendibilitat econòmica és de: $58.000 / 2.500.000 \rightarrow 2,32\%$. Com més elevat sigui aquest resultat, millor serà la rendibilitat de l'empresa.

Rendibilitat financera: és el benefici generat per l'empresa amb relació amb el capital aportat pels socis (per la qual cosa també s'anomena rendibilitat del capital). El seu càlcul es fa amb el quocient entre el benefici net (amb els interessos i els impostos ja descomptats) i els recursos propis (capital i reserves) de l'empresa.

$$Rf = \text{Benefici Net} / \text{Patrimoni Net}$$

En el cas de l'empresa PLUSLESS, la rendibilitat financera és de: $50.000 / 1.000.000$
→ 5 % sobre el Patrimoni Net de l'empresa. Mesura el rendiment que els propietaris obtenen de les seves inversions, de manera que com més alta sigui la xifra resultant, major serà el benefici obtingut per cada euro invertit.

Exercici 2**2.1.**

| | 2013 | 2014 |
|------------------|------------|------------|
| Actiu no corrent | 90 | 100 |
| Existències | 30 | 30 |
| Realitzable | 25 | 50 |
| Disponible | 5 | 20 |
| | 150 | 200 |

| | 2013 | 2014 |
|-------------------|------------|------------|
| Net patrimonial | 50 | 80 |
| Passiu no corrent | 30 | 80 |
| Passiu corrent | 70 | 40 |
| | 150 | 200 |

a)

$$\text{Fons Maniobra}_{2013} = \text{AC} - \text{PC} = 30 + 25 + 5 - 70 = -10$$

$$\text{Fons Maniobra}_{2014} = \text{AC} - \text{PC} = 30 + 50 + 20 - 40 = 60$$

A l'exercici 2013, l'empresa A no podia pagar el deutes a curt termini perquè el seu actiu corrent era més petit que el seu passiu corrent. Aquesta situació s'ha corregit a l'exercici 2014.

b)

$$\text{Ràtio Estructura del deute}_{2013} = \text{PC} / (\text{PNC} + \text{PC}) = 70 / (30 + 70) = 0,7$$

$$\text{Ràtio Estructura del deute}_{2014} = \text{PC} / (\text{PNC} + \text{PC}) = 40 / (80 + 40) = 0,33$$

Per a aquesta ràtio no hi ha cap valor de referència, però habitualment es considera que com més petit sigui el seu valor, millor per a l'empresa, ja que el deute és millor des de l'òptica del venciment. Segons això, el valor d'aquesta ràtio ha millorat en el 2014 en relació a l'any anterior.

c)

$$\text{Ràtio Solvència}_{2013} = \text{Actiu} / (\text{PNC} + \text{PC}) = 150 / (30 + 70) = 1,5$$

$$\text{Ràtio Solvència}_{2014} = \text{Actiu} / (\text{PNC} + \text{PC}) = 200 / (80 + 40) = 1,6$$

La capacitat de tornar els deutes totals d'aquesta empresa amb la liquidació del seu actiu és bona i ha millorat en el 2014 en relació a l'any anterior.

d)

La ràtio de liquiditat és el fons de maniobra en forma de quocient i analitza la solvència a curt termini, la capacitat de tornar els deutes a curt.

En canvi, la ràtio de solvència analitza la capacitat de tornar tots els deutes amb la liquidació de tot l'actiu. Mesura la solvència a llarg termini.

2.2.

a) Crèdit comercial: Finançament a curt termini que consisteix en el retard del pagament de les adquisicions de béns i serveis amb els proveïdors habituals.

b) Facturatge: Font de finançament aliè que es caracteritza per la cessió i/o descompte dels comptes pendents de cobrament a una altra empresa anomenada factor.

c) Préstec: Font de finançament aliè en la qual una entitat financera lliura al client una quantitat de diners, obligant a aquest últim a restituir aquesta quantitat al cap d'un termini de temps establert, més els interessos corresponents.

d) Descompte d'efectes: Font de finançament aliè per la qual el banc posa a disposició del client l'import d'un efecte abans del venciment, a canvi del descompte d'uns interessos i d'una comissió.

e) Rènting: Contracte mercantil bilateral pel qual una de les parts s'obliga a cedir a l'altra l'ús d'un bé per un temps determinat, a canvi d'una renda periòdica. Segons aquest contracte financer, l'empresa lloga a una entitat de rènting un bé durant un període de temps prefixat, amb la particularitat que el propi lloguer (quota de rènting) inclou el manteniment i les reparacions del bé durant el termini de l'operació, així com d'altres despeses relacionades amb la seva utilització, com ara assegurances o impostos. No és una operació amb la finalitat que al venciment del lloguer el bé passi a ser propietat de l'empresa, donat que en finalitzar el contracte de Rènting l'empresa haurà de retornar el bé, encara que el contracte pot prorrogar-se.

Exercici 3

| | Any 1 | Any 2 | Any 3 | Any 4 | Any 5 |
|------------|--------|---------|---------|---------|---------|
| Cobraments | 90.000 | 100.000 | 110.000 | 120.000 | 130.000 |
| Pagaments | 85.000 | 90.000 | 95.000 | 100.000 | 105.000 |

a) Termini de recuperació:

$$60.000 = 5.000 + 10.000 + 15.000 + 20.000 + 10.000$$

Quatre anys i $(10.000 / 25.000) \times 360$ dies = 4 anys i 144 dies = 4 anys, 4 mesos i 24 dies

O també: 4,4 anys

b) VAN:

$$\text{VAN} = -60.000 + 5.000/(1+0,07)^1 + 10.000/(1+0,07)^2 + 15.000/(1+0,07)^3 + 20.000/(1+0,07)^4 + 25.000/(1+0,07)^5 = -1.265,69 \text{ €}$$

El projecte d'inversió no és aconsellable ja que el VAN és negatiu.

c) La TIR és el tipus d'interès que fa que el VAN sigui zero. Per tant, ara el VAN amb el valor residual:

$$\text{VAN} = -60.000 + 5.000/(1+r)^1 + 10.000/(1+r)^2 + 15.000/(1+r)^3 + 20.000/(1+r)^4 + 25.000/(1+r)^5 + \text{VR}/(1+r)^5 = 0$$

Si $r = 0,08$:

$$\text{VAN} = -60.000 + 5.000/(1+0,08)^1 + 10.000/(1+0,08)^2 + 15.000/(1+0,08)^3 + 20.000/(1+0,08)^4 + 25.000/(1+0,08)^5 + \text{VR}/(1+0,08)^5 = 0$$

Aïllant VR:

$$\text{VR} = [60.000 - 5.000/(1+0,08)^1 - 10.000/(1+0,08)^2 - 15.000/(1+0,08)^3 - 20.000/(1+0,08)^4 - 25.000/(1+0,08)^5] \cdot (1+0,08)^5 = 4.664,12 \text{ €}$$

Exercici 4**4.1.**

a) Cert.

b) Fals. Es refereix al creixement intern (no a l'extern), el qual és lent a causa de que només es disposa dels recursos i capacitats propis de l'empresa.

c) Fals. La definició es refereix a l'estratègia funcional (no a la corporativa).

d) Fals. La definició es refereix a l'estratègia de lideratge en costos (no a la d'enfocament).

e) Fals. Els efectes negatius que es mencionen es refereixen a la deslocalització internacional d'una companyia (no a la internacionalització).

4.2.

Definició:

Les barreres d'entrada són les dificultats que tenen les noves empreses que volen accedir a un sector, a causa de la disminució de les expectatives de beneficis dels possibles nous competidors. Les barreres tracten de dificultar l'entrada de les noves empreses a la vegada que protegeixen les empreses ja existents (i protegint el seu nivell de beneficis).

En sectors atractius on les empreses ja existents presenten o esperen beneficis elevats, hi haurà empreses disposades a entrar-hi. Per això, les empreses ja establertes voldran estar protegides dels competidors potencials amb majors barreres d'entrada al sector.

Algunes barreres d'entrada són:

1. Necessitats de capital inicial: Els costos de capital necessaris per establir-se per primera vegada en un sector poden ser elevats, de manera que constitueixi un obstacle gran per a les empreses que hi volen accedir. A més, si aquestes inversions inicials són costos que no es podran recuperar si el negoci falla, la barrera d'entrada encara serà més evident.

2. Política governamental: Algunes lleis protegeixen determinats sectors prohibint directament l'entrada de noves empreses en aquestes indústries. Altres legislacions poden incidir en determinades característiques dels productes que poques empreses poden assumir, la qual cosa constitueix un impediment a l'accés d'aquestes empreses al sector.

3. Economies d'escala: Com que les empreses ja existents des de fa temps en un sector acostumen a tenir una quota de mercat consolidada que els permet fabricar i vendre grans quantitats de producte a un cost més baix, són més eficients que les empreses noves que accedeixen per primera vegada al mercat. Aquest fet dificulta l'accés d'aquestes últimes i es constitueix com una barrera d'entrada de les noves empreses.

4. Accés als canals de distribució: Les empreses ja existents en un sector poden tenir copats els canals de distribució, la qual cosa resulta un nou obstacle per a les noves empreses que es volen fer un forat en el mercat.

Exercici 5**a)**

El pla d'empresa és un document formal que descriu, analitza i avalua d'una manera concisa i coherent l'oportunitat de negoci. Proporciona informació concreta i contrastada, amb dades, sobre:

- l'equip emprenedor
- l'entorn, el sector i el mercat
- el producte o servei que oferirà
- les necessitats financeres
- la rendibilitat esperada
- els riscos
- altres aspectes

Els estudis indiquen que és important fer un pla d'empresa perquè:

- exigeix explicitar i fer comprensible la idea i allà cap a on cal anar
- perquè facilita una avaluació sistemàtica de la idea i en facilita la comunicació
- perquè permet a l'equip emprenedor tenir una visió objectiva i crítica del projecte
- perquè serveix d'ajuda per obtenir finançament i per a identificar incerteses
- i especialment perquè ajuda a decidir si cal seguir endavant amb la idea.

Caldria que en Quico Pedra dediqués un temps a elaborar un pla d'empresa per tal de poder avaluar, en primer lloc, si la seva intuïció és certa; en segon lloc, si existeix una oportunitat de negoci en el sector de la reparació de les màquines d'escriure, i, per últim, si té capacitat suficient per portar endavant l'empresa, o, en canvi, està totalment equivocat.

b)

L'esperit emprenedor és un conjunt de valors, actituds i aptituds, necessaris per portar a terme un projecte emprenedor en el sentit més ampli del terme; és una manera de pensar, raonar i actuar vinculada i suscitada per realitzar una activitat, que creï i generi valor, no solament econòmic, sinó social, tant per a qui la porta a terme, com també per a l'entorn.

Una persona emprenedora és una persona amb iniciativa, amb autoconfiança, creativa, innovadora, responsable, enèrgica, perseverant, amb capacitat de treball en equip, desig d'autonomia, certa tolerància al risc...

c)

Una forma jurídica molt recomanable seria la Societat Limitada. Les característiques són les següents: mínim 1 soci, mínim de 3.000 € de capital social, responsabilitat dels socis limitada al capital aportat, i actualment amb la possibilitat d'acollir-se bé a la societat limitada de formació successiva, bé a la societat limitada nova empresa.

O també, si cerquessin un altre soci, seria interessant la forma cooperativa, pel recolzament que, des de les administracions, està tenint aquesta forma societària; o bé podrien adoptar una societat civil o una societat col·lectiva, però, en aquests casos, la responsabilitat és il·limitada.

d)

Punt mort, punt d'equilibri o llindar de rendibilitat.

$PMuf = (375 \text{ €} + 50 \text{ €}) / (1,5 \text{ €}) = 283$ novel·les de butxaca mensuals aprox.

e)

Amb les dades que es tenen a l'abast podríem concloure, a priori, que, de la manera que s'ha presentat el negoci, es tracta d'una opció una mica arriscada, ja que vendre 283 novel·les de butxaca mensuals significa vendre unes 12 novel·les diàries.

Caldria saber on està ubicat el local que està valorant la Mariona, el potencial de gent que hi passa, el volum de gent afeccionada a aquest mercat, si el preu que ha proposat és adequat, entre molts altres aspectes.

Potser, si bé el sector pot resultar molt interessant, podria reformular-se la idea i valorar i analitzar altres alternatives i models de negoci: llibreria en línia, venda ambulant...

Exercici 6

6.1.

Resposta correcta: d)

6.2.

Resposta correcta: a)

6.3.

Resposta correcta: d)

6.4.

Resposta correcta: b)

6.5.

Resposta correcta: c)

6.6.

Resposta correcta: b)

6.7.

Resposta correcta: d)

6.8.

Resposta correcta: c)