

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 descomptes sobre la puntuació màxima dels exercicis si els arguments econòmics s'expressen de manera inconsistent.
2. El que figura a les pautes de correcció que segueixen, especialment a les preguntes obertes, són respostes orientatives sovint molt completes. Els correctors no han de buscar la perfecció de les respostes per aplicar la màxima puntuació. Qualsevol explicació a les preguntes obertes que demostrï que l'estudiant argumenta correctament el que es demana a l'enunciat es donarà per bona.
3. Els errors en els càlculs numèrics només es poden descomptar una vegada. És a dir, si en un apartat no calculen el valor correcte però als apartats següents els estudiants fan els càlculs o interpretacions bé a partir dels valors erronis obtinguts en l'apartat anterior, s'ha d'atorgar igualment la puntuació màxima.

Exercici 1**Solució:****1.1. COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS (valors en milers d'euros)**

+ Ingressos d'explotació	1.300 €	
Import net de la xifra de negocis	1.100 €	
Variació de les existències de productes acabats i en curs		
Altres ingressos d'explotació	200 €	
- Despeses d'explotació	590 €	
Proveïments (Compres +- Variació d'existències comercials i matèries primeres)	310 €	=300+50-40
Despeses de personal	200 €	
Amortització de l'immobilitzat	50 €	
Altres despeses d'explotació	30 €	
RESULTAT D'EXPLOTACIÓ = RESULTAT ABANS D'INTERESOS I IMPOSTOS (BAII) =	710 €	= Ingressos d'explotació - Despeses d'explotació
+ Ingressos financers	2 €	
- Despeses financeres	32 €	
RESULTAT FINANCER	30 €	= Ingressos financers - Despeses financeres
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI) =	680 €	= BAI - Resultat financer
- Impost sobre beneficis (30%)	204 €	
RESULTAT NET (BN) =	476 €	= BAI - Impost sobre beneficis

1.2. La rendibilitat de les vendes o marge de vendes es calcula amb la ràtio següent:

$$\text{BAII} / \text{Import net de la xifra de vendes}$$

En aquest cas: $710 / 1.100 = 0,6455$

Això significa que té un marge de vendes de 0,6455. Dit d'una altra manera, de cada 100 € venuts 64,55€ són beneficis abans d'impostos i d'interessos.

1.3.

ADDA, S.A.:

ADDA,S.A. té un total actiu de 3.000 (milers d'euros), compost per un actiu no corrent de 2.000 i un actiu corrent de 1.000.

Pel que fa al passiu, aquest és de 1.700; 1.000 corresponen a passiu no corrent i 700 a passiu corrent.

El patrimoni net és: $ACTIU - PASSIU = 3.000 - 1.700 = 1.300€$

ACTIU NO CORRENT 2000	PATRIMONI NET i PASSIU 1300
	PASSIU NO CORRENT 1000
ACTIU CORRENT 1000	PASSIU CORRENT 700

La situació financera a curt termini s'analitzarà a partir del concepte de *fons de maniobra*:

Fons de maniobra d'ADDA, S.A.: $AC - PC = 1.000 - 700 = 300 €$

El fons de maniobra és la part de l'actiu corrent finançada pels recursos permanents (patrimoni net + passiu no corrent). Es tracta d'un marge de seguretat que permet evitar problemes a l'hora de fer front als pagaments a curt termini.

Tot i que no sabem el sector d'activitat d'aquesta empresa, aquesta empresa és estable des d'un punt de vista financer a curt termini. No té problemes per fer front als seus deutes a curt termini amb l'actiu corrent de què disposa.

BORJA, S.A.:

Es pot dir que l'actiu corrent de BORJA, S.A. (de la qual no es disposa de dades numèriques, però, en canvi, sí es disposa de la representació gràfica) és inferior al seu passiu corrent. Per tant, l'empresa presenta un fons de maniobra negatiu.

ACTIU NO CORRENT	PATRIMONI NET
	PASSIU NO CORRENT
ACTIU CORRENT	PASSIU CORRENT

Tindrà dificultats per pagar els seus deutes a curt termini. En cas que la situació s'agreugés, es podria arribar a una situació d'insolvència a curt termini o concurs de creditors.

Possible solució:

Una possible solució seria: renegociar el deute amb els seus creditors, passar deute de curt termini a llarg termini, planificar millor la seva tresoreria, vendre actius improductius per aconseguir liquiditat a curt termini, demanar un préstec a llarg termini per liquidar deutes...

Tanmateix, si l'empresa BORJA, S.A. fos del sector comercial aquesta situació no seria preocupant, atès que aquests tipus d'empreses acostumen a cobrar abans les seves vendes (al comptat o en un termini curt) i paguen més tard els seus proveïdors.

Exercici 2

Solució:

2.1. Balanç:

ACTIU		PATRIMONI NET I PASSIU	
ACTIU NO CORRENT	105.000 €	PATRIMONI NET	70.000 €
Immobilitzat intangible	5.000 €	Capital / Capital social	72.000 €
Investigació i Desenvolupament	5.000 €	Reserves	5.000 €
Concessions administratives, propietat industrial i drets de traspàs		Resultat de l'exercici	- 7.000 €
Aplicacions informàtiques		PASSIU NO CORRENT	34.000 €
Immobilitzat material	50.000 €	Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini	2.000 €
Terrenys i béns naturals		Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	32.000 €
Construccions		PASSIU CORRENT	24.000 €
Instal·lacions tècniques		Proveïdors	4.000 €
Maquinària	10.000 €	Creditors per prestació de serveis	20.000 €
Utillatge		Proveïdors d'immobilitzat a curt termini	
Elements de transport		Deutes a curt termini amb entitats de crèdit	
Mobiliari		Deutes a curt termini	
Equips per a processos d'informació	40.000 €	Hisenda Pública, creditora per conceptes fiscals	
Altre immobilitzat material		Organismes de la Seguretat Social, creditors	
Inversions immobiliàries	— €		
Terrenys i béns naturals			
Construccions			
Inversions financeres a llarg termini	50.000 €		
ACTIU CORRENT	23.000 €		
Existències	8.000 €		
Comercials	8.000 €		
Matèries primeres			
Productes en curs			
Productes acabats			
Realitzable	9.000 €		
Clients	2.000 €		
Deutors	7.000 €		
Hisenda Pública, deutora per diversos conceptes			
Organismes de Seguretat Social, deutora			
		TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	128.000 €

Disponible	6.000 €
Bancs i institucions de crèdit	4.000 €
Caixa	2.000 €

TOTAL ACTIU	128.000 €
--------------------	------------------

2.2.

La ràtio de liquiditat és:

Actiu corrent / Passiu corrent = $23.000 / 24.000 = 0,9583$.

Segons aquest resultat (inferior a 1), l'empresa no pot fer front als seus deutes a curt termini amb el seu actiu corrent. L'empresa podria acabar tenint problemes de liquiditat.

2.3.

El finançament intern, també anomenat autofinançament, està constituït per tots aquells beneficis retinguts per part de l'empresa amb la finalitat de dur a terme diferents projectes d'inversió, que mantinguin o augmentin la seva capacitat productiva.

El finançament extern són tots aquells recursos que s'han generat fora de l'empresa i que s'han de tornar en un termini superior a l'any (fonts de finançament a llarg termini) o en un termini inferior a l'any (fonts de finançament a curt termini).

En l'exercici, el finançament intern a llarg termini el componen: la reserva voluntària i l'amortització.

El finançament extern a llarg termini està format pel capital social i el passiu no corrent.

2.4.

Hi ha una errada en aquesta afirmació, atès que el capital (format per aportacions dels socis en constituir-se la societat, i per les ampliacions successives de capital) és una font de finançament propi, no aliè.

Exercici 3**Solució:****3.1.**

$$\text{VAN (escoles)} = -110.000 + 56.000 / (1+0.07)^1 + (60.000+72.000) / (1+0.07)^2 = 57.630,35\text{€}$$

$$\text{VAN (restaurants)} = -110.000 + 59.000 / (1+0.07)^1 + (50.000+74.000) / (1+0.07)^2 = 53.446,59\text{€}$$

Aconsellàriem dur a terme el càtering per a escoles perquè el seu VAN és superior, és més rendible. El fet que un VAN sigui positiu implica que valorant en el moment actual tots els fluxos de caixa, els cobraments superen els pagaments, i, per tant, la inversió és viable. Si es compleixen les previsions, el valor actual dels fluxos supera el cost de la inversió inicial en 57.630,35€ (en el cas del càtering per a escoles).

3.2.

Per al projecte de càtering a les escoles, el termini de recuperació és lleugerament inferior als dos anys, ja que amb el dos fluxos nets de caixa (56.000 + 60.000 = 116.000 €) es supera el desemborsament inicial de 110.000 €.

En canvi, per al servei de càtering als restaurants, la recuperació del desemborsament inicial no serà possible fins que es recuperi part del valor residual.

Per tant, triaríem el càtering a les escoles.

3.3.

Sí, es pot dir que la TIR és superior al cost de capital. En ambdós casos s'obtindrà una rendibilitat superior a la del mercat, ja que en ambdós casos el VAN és superior a 0, i l'empresa obtindrà guanys ocasionats per les seves inversions.

La TIR és la taxa d'actualització o descompte que fa que el VAN sigui 0. Indica la rendibilitat que genera la inversió.

3.4.

Sí que és encertada. Si el VAN és negatiu, això significa que el total de fluxos de caixa actualitzats a partir de la taxa del cost del capital no és suficient per recuperar el desemborsament inicial. Per això, es rebutjaria aquest projecte. En aquest cas, la TIR, rendiment de la inversió, és inferior a la taxa d'actualització del mercat.

3.5.

En el cas del fons d'inversió, la rendibilitat que s'obtindria és del 7%. Això vol dir que quan $i = 7\%$ (TIR), el VAN d'aquesta inversió és 0.

Per tant, qualsevol dels projectes d'inversió de la Martina és millor que la inversió del seu amic. Per al mateix tipus d'interès, el valor actual net és superior.

Exercici 4**Solució:****4.1.**

A) Falsa. Són les grans empreses les que aconseguen reduir costos de fabricació i els és més fàcil dur a terme l'exportació dels productes que elaboren.

B) Falsa. Usen una estratègia de diferenciació, no de lideratge en costos.

C) Vertadera.

D) Falsa. L'avantatge competitiu és el conjunt de característiques internes (no externes) que l'empresa ha de desenvolupar per obtenir i reforçar una posició d'avantatge davant dels seus competidors.

E) Falsa. Les economies d'escala són una barrera d'entrada que frena els nous entrants a un sector i protegeix les empreses existents salvaguardant el seu nivell de beneficis.

4.2

A) Sí. Cafè Express té una elevada activitat internacional: els seus productes es venen en diferents països; les primeres matèries provenen de diversos països de l'Amèrica Central; compta amb tres fàbriques situades a Europa i Amèrica; i, ha aconseguit crear una xarxa de més de 40 botigues pròpies distribuïdes per Europa i Amèrica, 8 d'elles a Catalunya.

B) Una empresa pot créixer internament i externament.

El creixement intern es dona quan l'empresa realitza un augment de la seva dimensió per mitjà d'inversions en la seva pròpia estructura.

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.

Segons el text, hi ha un creixement intern perquè l'empresa ha incrementat la seva capacitat productiva i ha construït fàbriques i botigues pròpies a Europa i Amèrica.

Externament, té acords de col·laboració amb altres empreses per a la fabricació de cafeteres. A banda, és propietària d'un 6% d'una de les empreses fabricants.

C) S'aplica una estratègia multidomèstica quan una empresa dona una resposta diferenciada a cada filial segons les necessitats locals. Contracta treballadors locals perquè administrin l'empresa i els directius de les filials són independents respecte dels de la seu central. L'organització es descentralitza. En el cas de Cafè Express adapta els gustos del cafè segons els tipus de clients de cada país i busca imatge de marca i exclusivitat, i un apropament al seu públic objectiu. A més, les filials exteriors disposen d'un elevat nivell d'autonomia en relació amb el mercat local, més enllà del qual no transcendeix la seva activitat.

Exercici 5**Solució:****5.1.**

Costos fixos = 200 (lloguer sala) + 200 (sou cambrers) + 100 (lloguer equip de música) + 60 (servei de seguretat) = 560 €

Cost variable unitari = 12 (cost dinar de cada persona) + 2 (cost clauer) = 14 €

Els costos fixos són independents del volum d'activitat d'una companyia. Per exemple, el lloguer dels edificis, la publicitat o les nòmines del personal fix.

En canvi, els costos variables sí depenen del nombre d'unitats fabricades i venudes. Ho és, per exemple, el cost de les matèries primeres.

5.2.

Per no tenir pèrdues: BENEFICI = INGRESSOS – COSTOS = 0

INGRESSOS = COSTOS

INGRESSOS = preu x 80

COSTOS = CF + Cv* · 80 = 560 + 14 x 80 = 1.680 €

80 · p = 1.680

P = 21 €

El preu de cada tiquet, en el cas que hi hagi 80 comensals a dinar, ha de ser de 21 € per no tenir pèrdues (ni beneficis).

5.3.

Cost total del viatge = 40 x 350 = 14.000 €

D'aquest cost total, en necessita un 20%. Per tant, el benefici que haurien d'obtenir del dinar hauria de ser un 20% de 14.000 = 2.800 €

Si volen aconseguir aquest benefici han de vendre aquest nombre de tiquets:

BENEFICI = INGRESSOS – COSTOS = INGRESSOS – COSTOS FIXOS – COSTOS VARIABLES

2.800 = [26 x q] – [560 + 14 x q]

q = 280 tiquets de dinar

Han de vendre 280 tiquets de dinar si volen aconseguir el 20% del finançament que necessiten. Si tenim en compte que a la sala hi caben 300 persones, sí que poden allotjar els 280 comensals necessaris.

5.4.

La viabilitat comercial pretén comprovar si el producte o servei té possibilitats de venda al mercat. En el seu cas, per exemple, podrien fer un estudi de mercat, una anàlisi DAFO...

Segons la viabilitat financera, cal que les inversions i el seu finançament siguin els adequats (valorar l'equivalència entre les inversions i les fonts de finançament). Per això és interessant preparar un pla d'inversions i un pla de finançament que estiguin relacionats.

Exercici 6

Solució:

6.1. a

6.2. b

6.3. b

6.4. b

6.5. d

6.6. a

6.7. d

6.8. b

SÈRIE 5.

Pautes de correcció específiques:

Exercici 1

1.1.

ACTIU	
ACTIU NO CORRENT	100.000 €
Immobilitzat intangible	1.000 €
Investigació i Desenvolupament	
Concessions administratives, propietat industrial i drets de traspàs	
Aplicacions informàtiques	1.000 €
Immobilitzat material	89.000 €
Terrenys i béns naturals	10.000 €
Construccions	70.000 €
Instal·lacions tècniques	
Maquinaria	3.000 €
Utilitatge	3.000 €
Elements de transport	
Mobiliari	1.000 €
Equips per a processos d'informació	2.000 €
Altres immobilitzats materials	
Inversions immobiliàries	- €
Inversions en Terrenys i béns naturals	
Inversions en Construccions	
Inversions financeres a llarg termini	10.000 €
ACTIU CORRENT	100.000 €
Existències	45.000 €
Comercials	30.000 €
Matèries primeres	
Productes en curs	

PATRIMONI NET I PASSIU	
PATRIMONI NET	65.000 €
Capital / Capital social	50.000 €
Reserves	10.000 €
Resultat de l'exercici	5.000 €
PASSIU NO CORRENT	45.000 €
Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini	5.000 €
Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	40.000 €
PASSIU CORRENT	90.000 €
Proveïdors	20.000 €
Creditors per prestació de serveis	5.000 €
Proveïdors d'immobilitzat a curt termini	
Deutes a curt termini amb entitats de crèdit	10.000 €
Deutes a curt termini	50.000 €
Hisenda Pública, creditora per conceptes fiscals	4.000 €
Organismes de la Seguretat Social, creditors	1.000 €
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	200.000 €

Productes acabats	15.000 €
Realitzable	49.000 €
Clients	20.000 €
Deutors	29.000 €
Hisenda Pública, deutora per diversos conceptes	
Organismes de Seguretat Social, deutora	
Disponible	6.000 €
Bancs i institucions de crèdit	5.000 €
Caixa	1.000 €

TOTAL ACTIU	200.000 €
--------------------	------------------

1.2.

Fons de Maniobra = Actiu corrent – Passiu corrent

Abans:

$$FM = AC - PC = 100.000 - 105.000 = -5.000$$

Suspensió de pagaments, l'empresa no pot fer front a tots els deutes a curt termini.

Després:

$$FM = AC - PC = 100.000 - 90.000 = 10.000$$

L'empresa no pot fer front a tots els deutes a curt termini.

1.3.

Rati d'Estructura del Deute = Passiu corrent / Deutes

Rati d'Estructura del Deute = Passiu corrent / (Passiu corrent + Passiu no corrent)

Abans:

$$RE = PC / (PNC + PV) = 105.000 / (15.000 + 105.000) = 0,875$$

Mala qualitat del deute, massa deutes a curt terminis

Després:

$$RE = PC / (PNC + PV) = 90.000 / (45.000 + 90.000) = 0,667$$

Mala qualitat del deute, massa deutes a curt terminis

Exercici 2**2.1.**

+ Ingressos d'explotació	240.000 €
Import net de la xifra de negocis	220.000 €
Variació de les existències de productes acabats i en curs	
Altres ingressos d'explotació	20.000 €
- Despeses d'explotació	165.000 €
Proveïments (Compres +- Variació d'existències comercials i matèries primeres)	44.000 €
Despeses de personal	51.000 €
Amortització de l'immobilitzat	4.400 €
Altres despeses d'explotació (telèfon+publicitat+serveis bancaris+assegurança+energia+transport+reparacions)	65.600 €
RESULTAT D'EXPLOTACIÓ = RESULTAT ABANS D'INTERESOS I IMPOSTOS (BAII)=	75.000 €
+ Ingressos financers	64.000 €
- Despeses financeres	44.400 €
RESULTAT FINANCER	19.600 €
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI) =	94.600 €
- Impost sobre beneficis (30%)	28.380 €
RESULTAT NET (BN) =	66.220 €

2.2.

A. Reserves: són els beneficis no distribuïts per l'empresa. Les reserves formen part dels recursos propis de l'empresa (juntament amb el capital, les amortitzacions i les provisions) i és finançament propi. Poden ser legals (quan la seva quantia està fixada per llei), estatutàries (quan estan fixades pels estatuts de la companyia) o voluntàries (quan es determinen per la obtenció de beneficis extraordinaris i reserves procedents de subvencions estatals o privades).

B. Emprèstit: són títols de crèdit (obligacions, bons, pagarés, etc.) que emeten les empreses i que són adquirits per particulars a canvi d'un interès. Per tant, suposa una font de finançament aliè per a l'empresa (recursos aliens) a llarg termini.

C. Amortitzacions: formades pel valor que va perdent l'immobilitzat en el procés de producció (per l'ús propi, que fa que es desgasti físicament, o per la obsolescència tècnica i funcional, a causa dels canvis tecnològics que es produeixen). Formen part dels recursos propis de l'empresa (juntament amb el capital, les reserves i les provisions) i és finançament propi.

D. Capital: format per les aportacions dels socis en formar-se la societat i, a més, per les ampliacions successives de capital que es puguin produir. El capital forma part dels recursos propis de l'empresa (juntament amb les reserves, les amortitzacions i les provisions) i és finançament propi.

E. Crèdit comercial o de proveïdors: és el finançament automàtic que aconsegueix l'empresa quan deixa a deure les compres que fa als proveïdors. Si el proveïdor no fa cap descompte per pagar al comptat, aquest finançament és gratuït. Per tant, suposa una font de finançament aliena per a l'empresa (recursos aliens) a curt termini.

Exercici 3**3.1.**

$$VAN_A = -50.000 + 10.000 (1,05)^{-1} + 20.000 (1,05)^{-2} + 30.000 (1,05)^{-3} = 3.579,53 \text{ €}$$

$$VAN_B = -15.000 + 5.000 (1,05)^{-1} + 5.000 (1,05)^{-2} + 5.000 (1,05)^{-3} = -1.383,76 \text{ €}$$

Triaríem el projecte A ja que el seu VAN és positiu.

3.2.

Per a que els dos projectes siguin indiferents, els dos VANs han de ser iguals:

$$3.579,53 = -15.000 + 5.000 (1,05)^{-1} + 5.000 (1,05)^{-2} + 5.000 (1,05)^{-3} + VR_B (1,05)^{-3}$$

$$VR_B = 5.745,63$$

3.3.

A. FALSA. La definició es refereix a una inversió financera. Les inversions immaterials són aquelles realitzades sobre un actiu intangible: una patent, una marca, programes informàtics, etc.

B. FALSA. La definició es refereix a una inversió substitutiva. La inversió complementària és aquella inversió que facilita d'alguna manera l'acompliment d'una altra.

C.

CERTA

D. FALSA. La primera frase és certa. Però no la segona, ja que per a que la inversió sigui recomanable, la TIR ha de ser superior al tipus d'actualització del mercat.

E. CERTA.

Exercici 4**4.1.**

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

B. Holding: Forma d'organització empresarial segons la qual una companyia matriu aconsegueix les accions i les participacions d'altres empreses que controla.

C. Estratègia funcional: és el conjunt de decisions que prenen els directors dels diferents departaments funcionals de l'empresa (màrqueting, producció, finances, etc.), quan a la gestió dels recursos per tal d'assolir els objectius fixats.

D. Estratègia transnacional: estratègia d'internacionalització en la que l'empresa aconsegueix a la vegada l'eficiència global i la sensibilitat nacional. L'empresa té una xarxa de recursos i capacitats per equilibrar la situació. Les filials de cada país aporten en funció de les circumstàncies i de les seves pròpies singularitats, són una font generadora d'idees i habilitats. Per una altra banda la matriu coordina i els avantatges competitius d'una filial es poden exportar a una altra.

E. Barrera d'entrada a un sector: són aquells obstacles que dificulten l'accés de noves empreses mitjançant la disminució de les expectatives de beneficis dels possibles nous competidors. Les barreres frenen els nous entrants i protegeixen les empreses existents salvaguardant el seu nivell de beneficis.

4.2.

A. estratègies corporatives.

B. de diferenciació.

C. missió.

D. creixement intern.

E. localització.

F. fusió d'empreses.

G. cadena de valor

H. de lideratge en costos.

I. externa

J. poder o força de negociació

Exercici 5**5.1.**

<p>Debilitats</p> <ul style="list-style-type: none"> - Experiència en gestió escassa, - Desconeixement del sector. 	<p>Fortaleses</p> <ul style="list-style-type: none"> - Singularitat del negoci, - Bona ubicació del local, - No necessiten finançament addicional bancari.
<p>Amenaces</p> <ul style="list-style-type: none"> - Crisi econòmica, - Intensa competència en el sector, - Reforma de la llei que regula l'activitat. 	<p>Oportunitats</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bars musicals estan de moda, - Reduït capital circulant necessari.

5.2.

La matriu DAFO és una eina que permet estudiar la situació real d'un projecte o empresa, i determinar-ne els avantatges competitius, a fi de poder prendre decisions i planificar una estratègia de futur. D'acord amb aquesta metodologia, des d'una perspectiva externa, s'analitza, doncs, l'entorn, és a dir, les oportunitats i amenaces que poden afectar a l'empresa o projecte; i, des d'una perspectiva interna: les debilitats i fortaleses; tot intentant resoldre les debilitats i reconduir les amenaces.

5.3.

La forma jurídica elegida, la S.A., no és possible en aquest supòsit ja que els 15.000€ de capital disponible no són suficients per a constituir aquest tipus de forma jurídica (60.000€). En aquest cas s'haurien de decantar per altres formes jurídiques, com per exemple la Societat Limitada.

Els tràmits documentals que haurien de realitzar la Laia i l'Elena serien:

1. Certificació negativa del nom de la societat
2. Atorgament de l'escriptura pública de constitució
3. Tràmits davant la hisenda pública (sol·licitud del NIF, declaració censal...)
4. Tràmits davant la Seguretat Social
5. Tràmits davant l'Ajuntament (llicència d'obres, sol·licitud de la llicència d'activitat..)

Exercici 6

6.1. Resposta correcta: b

6.2. Resposta correcta: c

6.3. Resposta correcta: d

6.4. Resposta correcta: c

6.5. Resposta correcta: b

6.6. Resposta correcta: c

6.7. Resposta correcta: a

6.8. Resposta correcta: d