



Activitats

1. Defineix els conceptes següents: *pla de tresoreria*, *compte de resultats* i *balanç*.

El **plànol de tresoreria** : és l'anotació mes a mes de les sortides i entrades de diners previstes. Al final de cada mes, per comparació entre les entrades i les sortides, es podrà saber si sobra o falten diners per fer front als pagaments d'aquest mes. Serveix per preveure si algun mes ens faran falta diners i, en aquest cas, planificar com ho aconseguirem. Es preocupa de la liquiditat de l'empresa i la seva viabilitat financera.

El **compte de resultats** (o compte de pèrdues i guanys): és un document que ens indica el benefici (o la pèrdua) generat per l'empresa, calculat sobre la base dels ingressos i les despeses estimades de l'exercici econòmic. Amb aquesta anàlisi preveiem si obtindrem beneficis o pèrdues per actuar en conseqüència.

El **balanç** : és la representació comptable del patrimoni de l'empresa. La seva finalitat és conèixer què té l'empresa, què li deuen i què ha de fer. El balanç mostra la comptabilitat dels actius d'una empresa (allò que té l'empresa), els seus passius (allò que l'empresa deu) i la diferència (el seu patrimoni net). Com el compte de resultats, el balanç final previsible també es preocupa de la viabilitat econòmica.

2. En grups de quatre alumnes, feu un petit esquema amb els elements clau que componen un pla de tresoreria. Assenyaleu i anoteu les raons per les quals considereu que és un document essencial que les empreses han de realitzar abans d'iniciar la seva activitat.

Resposta oberta. Un exemple pot ser el següent:

1. Entrades (Ingressos previstos)

- Aportacions dels socis
- Préstec
- Vendes (al comptat i a crèdit)
- Altres ingressos (subvencions, aportacions socis, interessos, etc.)

2. Sortides (Pagaments previstos)

- Compres de mercaderies i matèries primeres
- Despeses de personal (sous, cotitzacions, etc.)
- Despeses generals (lloguer, subministraments, assegurances...)
- Impostos i taxes
- Devolució de préstecs i interessos

3. Entrades menys sortides

4. Saldo inicial de caixa i bancs: diners disponibles a l'inici del període.

5. Saldo final previst: Resultat d'ingressos menys pagaments acumulats.

6. Calendari de cobraments i pagaments per anticipar necessitats de liquiditat.



Serà rendible el meu futur negoci?

7 . Necessitats de finançament o excedents: Previsió de moments amb dèficit (necessitat de préstec o crèdit) o superàvit (possible inversió).

Raons per les quals és un document essencial abans d'iniciar l'activitat:

- Evita problemes de liquiditat: preveure si hi haurà diners per cobrir els pagaments.
- Permet planificar el finançament: identifica amb antelació les èpoques en què es necessitaran préstecs o línies de crèdit.
- Aporta dades que afavoreixen la presa de decisions sobre compres, inversions i despeses.
- Facilita el control i seguiment: comparar previsions amb resultats i corregir desviacions.
- Aporta seguretat a inversors i bancs: demostra planificació financera.

3. Explica quines són les diferències entre els conceptes de *liquiditat* i *rendibilitat*.

Liquidesa: Capacitat d'una empresa per disposar de diners en efectiu o actius fàcilment convertibles en efectiu per fer front a les obligacions de pagament immediates.

Exemple: Tenir prou saldo al compte bancari per pagar nòmines, proveïdors o impostos.

Rendibilitat: Capacitat d'una empresa per generar beneficis a partir de les vostres inversions o activitat econòmica.

Exemple: Obtenir un benefici net de 10.000€ després de vendre productes per valor de 50.000€ i tenir costos de 40.000€.

Característica	Liquidesa	Rendibilitat
Objectiu	Complir pagaments a curt termini	Obtenir beneficis a mitjà/llarg termini
Horitzó temporal	Curt termini	Mitjà i llarg termini
Indicadors	Saldo disponible, ràtios de liquiditat	Marge de benefici
Risc associat	Risc d'impagament o insolvència	Risc de pèrdua d'inversió
Exemple pràctic	Tenir diners per pagar demà	Obtenir beneficis a l'exercici



Serà rendible el meu futur negoci?

Una empresa pot ser rendible però no tenir liquiditat (guanyar diners, però no tenir efectiu disponible) o tenir liquiditat, però no ser rendible (tenir diners, però no generar beneficis). Per això, tots dos conceptes s'han de gestionar conjuntament per assegurar la salut financera de l'empresa. En resum, liquiditat són els diners disponibles ara, i la rendibilitat són els beneficis generats en el temps.

4. Indica al teu quadern si les afirmacions següents són vertaderes o falses i justifica la teva resposta:

- a) Si una empresa en un mes determinat té una sortida de 5500€ i una entrada de 6200€, tindrà un desajust en aquest mes de 700€ que podria cobrir amb el seu compte de crèdit. **FALSA**

Justificació: No hi ha un desajust, sinó un superàvit de 700€ (6200€ - 5500€). No caldria un compte de crèdit, ja que té més entrades que sortides.

- b) El compte de resultats d'una empresa està constituït pels seus béns, drets i entrades i sortides de diners mes a mes. **FALSA**

Justificació: Els béns i drets formen part del balanç de situació, no del compte de resultats. A més, el compte de resultats reflecteix ingressos i despeses, no entrades i sortides de diners (que corresponen al pla de tresoreria).

- c) Les obligacions o deutes de l'empresa davant de tercers formen part tant del balanç previsible com del pla de tresoreria. **FALS**

Justificació: Les obligacions o els deutes amb tercers formen part del balanç de situació i del balanç previsional, ja que són elements del patrimoni de l'empresa. Al pla de tresoreria es registren els pagaments d'aquests deutes (la sortida de diners), no el deute en si mateix com un element patrimonial.

- d) La liquiditat de l'empresa és una de les qüestions que analitza el compte de resultats. **FALSA**

Justificació: El compte de resultats analitza la rendibilitat (ingressos i despeses), no la liquiditat. La liquiditat s'analitza en el pla de tresoreria o mitjançant ràtios financeres específiques.

- e) El pla financer permet estudiar la viabilitat financera de l'empresa i la liquiditat, però no la viabilitat econòmica. **FALSA**

Justificació: El pla financer inclou tant la viabilitat financera (liquiditat, solvència) com l'econòmica (rendibilitat, sostenibilitat del model de negoci).

- f) Al compte de resultats s'anoten els beneficis i les pèrdues que pugui tenir l'empresa. **VERITABLE**

Justificació: Correcte. El compte de resultats mostra el resultat de l'exercici, que pot ser un benefici o una pèrdua, en funció dels ingressos i les despeses registrats.

5. Al següent enllaç podràs trobar diferents tecnologies i aplicacions que serveixen per millorar la gestió de la tresoreria de les empreses. En petits grups, i amb ajuda del docent, definiu-ne cadascuna i expliqueu al grup quines són les solucions que aporta: bit.ly/solucion_tesoreria.



Serà rendible el meu futur negoci?

1. Finutive . Es tracta d'una *startup* madrilenya nascuda el 2017 que té com a propòsit ajudar a millorar el *cash flow* (diferència entre cobraments i pagaments) de les empreses, unint en una sola pantalla la informació financera d'ingressos i despeses presents, per poder realitzar projeccions a futur. D'aquesta manera, qualsevol pime tindrà els comptes bancaris centralitzats en una sola plataforma.

2. Loonfy . Ofereix el servei d'avançar i dosificar el pagament del salari d'acord amb les necessitats i els interessos de la persona treballadora. Així, podeu cobrar la nòmina a demanda. S'integra amb la gestió de nòmines habitual, sense despeses administratives ni moviments de *flux de caixa* que comprometin la tresoreria de l'empresa.

3. Invisible collector . L'objectiu d'aquesta companyia és oferir un sistema d'optimització del cobrament d'impagaments. A través d'Invisible Collector, les companyies creditors poden crear l'estratègia que millor s'adapti a la base de dades de clients. El sistema comprèn mecanismes d'autoaprenentatge per identificar el client abans de contactar-lo i posar en pràctica l'estratègia necessària per intentar assegurar el cobrament.

4. Seedcash . Es tracta d'una aplicació mòbil per gestionar la liquiditat de les pimes i els autònoms fent una gestió previsorà i creant el pla de tresoreria perquè l'empresa sobrevisqui establint un equilibri entre els cobraments i els pagaments.

5. Lendmarket . Aquesta web és la primera plataforma de cessió de préstecs corporatius originats per fons i bancs on els inversors poden comprar participacions en aquests préstecs i així diversificar les seves carteres.

6. Una empresa està analitzant els fluxos de caixa per al primer trimestre de l'any. Les dades amb què compta són les següents:

Gener	Febrer	Març
Ingressos: 15 000 €	Ingressos: 20 000 €	Ingressos: 25 000 €
Despeses: 12 000 €	Despeses: 18 000 €	Despeses: 22 000 €

a) Calcula el saldo net (entrades menys sortides) per a cada mes.

Mes	Ingressos (€)	Despeses (€)	Saldo Net (€)
Gener	15.000	12.000	+3.000
Febrer	20.000	18.000	+2.000
Març	25.000	22.000	+3.000



Serà rendible el meu futur negoci?

b) Quin és el saldo net acumulat al final del trimestre?

Sumem els saldos nets dels tres mesos i obtenim el saldo net acumulat:

3.000 € (Gener) + 2.000 € (Febrer) + 3.000 € (Març) = **8.000 €**

7. Classifica les partides següents en ingressos i despeses d'explotació o financers: compra de mercaderies, proveïments, assegurances, pagament d'interessos de préstecs, salaris, venda de mercaderies, ingressos per arrendaments, amortitzacions, ingressos d'interessos de comptes bancaris i interessos de deutes i altres despeses financeres.

Partida	Tipus	Natura
Compra de mercaderies	Despesa	Explotació
Aprovisionaments	Despesa	Explotació
Assegurances	Despesa	Explotació
Pagament d'interessos de préstecs	Despesa	Financer
Salaris	Despesa	Explotació
Venda de mercaderies	Ingrés	Explotació
Ingressos per arrendaments	Ingrés	Explotació (si és activitat principal) / Financer (si és accessori)
Amortitzacions	Despesa	Explotació
Ingressos d'interessos de comptes bancaris	Ingrés	Financer
Interessos de deutes	Despesa	Financer
Altres despeses financeres	Despesa	Financer



Serà rendible el meu futur negoci?

La diferència principal rau en si la partida està directament relacionada amb l'activitat principal de l'empresa (explotació) o amb el finançament i la gestió de capital (financers). Les amortitzacions no impliquen sortida de diners, però es consideren despesa comptable.

8. El compte de pèrdues i guanys duna empresa dona un resultat d'explotació negatiu de -1000 €. Tot i això, el seu benefici net és de 2000 €.

a) Podria produir-se aquesta situació? En cas afirmatiu, com es podria explicar?

Sí, és possible. El resultat d'explotació reflecteix el benefici o pèrdua generat per l'activitat principal de l'empresa (vendes, serveis, despeses operatives).

El benefici net també inclou els resultats financers (interessos, inversions) i extraordinaris (subvencions, venda d'actius, etc.).

En aquest cas, encara que l'empresa té un resultat d'explotació negatiu de -1.000 €, podria haver obtingut ingressos financers o extraordinaris per valor de 3.000 €, cosa que compensaria la pèrdua operativa i donaria a un benefici net de 2.000 €.

b) Quines implicacions té per a l'empresa que el resultat d'explotació sigui negatiu?

-Problemes de sostenibilitat a l'activitat principal: L'empresa no està generant prou benefici amb la seva activitat habitual (vendes, serveis, etc.).

-Dependència d'ingressos no operatius: Si el benefici net depèn d'ingressos financers o extraordinaris, pot ser menys sostenible a llarg termini.

-Risc per a la viabilitat: Si aquesta situació es manté, l'empresa podria tenir dificultats per créixer, invertir o fins i tot mantenir-se operativa.

-Necessitat de revisió estratègica: És recomanable revisar preus, costos, processos o fins i tot el model de negoci per millorar el resultat d'explotació.

9. Imagina que ets el gerent d'una empresa i que has de calcular el resultat d'explotació d'aquesta a partir de les dades següents:

- | | |
|--------------------------------------|--|
| • Vendes totals: 500 000 € | • Publicitat i màrqueting: 3000 € |
| • Cost de producció: 300.000 € | • Ingressos per lloguer d'un local: 10 000 € |
| • Despeses d'administració: 50.000 € | • Sous i salaris: 5000 € |

Calculeu el resultat d'explotació. Què significa el resultat d'explotació en termes de la rendibilitat de l'empresa? Quins factors podrien influir en la millora o l'empitjorament del resultat d'explotació en el futur?

- Càlcul del resultat d'explotació

El resultat d'explotació es calcula com:

Ingressos d'explotació – Despeses d'explotació

Ingressos d'explotació:



Serà rendible el meu futur negoci?

Vendes: 500 000 €

Ingressos per lloguer (si formeu part de l'activitat habitual): 10 000 €

Total ingressos = 510 000 €

Despeses d'explotació:

Cost de producció: 300 000 €

Despeses d'administració: 50 000 €

Publicitat i màrqueting: 3 000 €

Sous i salaris: 5 000 €

Total despeses = 358 000 €

Resultat d'explotació = 510 000 € – 358 000 € = 152 000 €

- **Què significa aquest resultat?**

El resultat d'explotació indica que l'empresa ha generat 152 000 € de benefici amb la seva activitat principal, sense tenir en compte ingressos o despeses financeres ni extraordinàries.

En termes de rendibilitat, això significa que l'empresa està sent eficient i rendible en la seva operació diària.

- **Factors que poden influir en el resultat d'explotació en el futur**

Per millorar:

- Augmentar vendes o preus
- Reduir costos de producció
- Optimitzar despeses administratives
- Millorar eficiència operativa

Per empitjorar:

- Augment de costos sense increment d'ingressos
- Mala gestió de recursos
- Disminució de la demanda
- Competència agressiva



Serà rendible el meu futur negoci?

10. Analitza les regles següents per elaborar el compte de resultats i esmenta un exemple per a cadascuna:

a) Si una empresa compra alguna cosa, però no la consumeix, no es considera despesa i no es pot deduir.

Per exemple, a la compra de matèries primeres per valor de 1000 euros i únicament s'han consumit aquests inputs per valor de 800 euros. En aquest cas, només es podrà anotar com a despesa 800 euros a l'exercici comptable.

b) Per a les compres i les vendes apliquem el criteri de meritació: es considera la despesa quan s'ha generat, encara que no s'hagi produït el pagament, i els ingressos quan es meriten, encara que encara no s'hagin percebut.

Si es ven qualsevol immobilitzat per valor de 2000 euros i només s'ha rebut el 50% de l'import, a l'exercici comptable d'aquell any s'anotarà com a ingrés 2000 euros. Segons el criteri de meritació, en comptabilitat, es registra l'ingrés complet en el moment en què es merita, és a dir, quan es fa la venda, no quan es cobra. Encara que només se n'hagi rebut el 50 % (1.000 €), es reconeix l'ingrés total de 2.000 € al compte de resultats, i la resta es registra com a dret de cobrament (actiu).

En el cas d'una despesa, com ara una compra de mercaderies, encara que no s'hagi desemborsat tot l'import de la compra, a l'apartat de despeses se'n considera l'import total. L'import pendent es registra com a obligació de pagament (passiu).

c) Tots aquells diners que entri a la nostra empresa i hàgim de tornar no es consideraran ingrés i viceversa: tots aquells diners que surtin de la nostra empresa i hagin de tornar-nos no es consideraran despesa.

La devolució de qualsevol préstec no es considera una despesa, perquè quan se'n va rebre l'import tampoc no es va comptabilitzar com un ingrés. Només es consideren ingressos i despeses les que no estan subjectes a devolució.

11. El benefici net duna empresa és de 35 000€. Quin és el tipus impositiu corresponent a l'impost de societats que se li ha aplicat si el benefici abans d'impostos era de 50 000€?

L'impost aplicat seria del 30%: $50\,000 - (50\,000 \cdot x) = 35\,000$ euros.

12. S'ha produït una ampliació de capital a la societat Indy SL, ja que s'han incorporat uns accionistes que n'han aportat 350 000€. Es poden considerar aquests diners un ingrés i incloure'ls al compte de pèrdues i guanys?

No es pot incloure com a ingrés, ja que les aportacions de capital dels socis es consideren part del patrimoni net de l'empresa. Legalment, l'empresa deu aquests fons als socis, encara que aquests no els poden exigir fins que no es dissolgui. Un exemple comptable seria el següent:

Aportació de nous accionistes: 350 000 € . Es registra al balanç com:

Capital social: +350 000 € (si s'emeten noves accions)

No apareix al compte de pèrdues i guanys.



Serà rendible el meu futur negoci?

Per tant, les aportacions de socis no són ingressos, igual que les retirades de capital no són despeses. El compte de pèrdues i guanys només recull ingressos i despeses derivats de l'activitat econòmica de l'empresa.

- 13. Considera que una empresa compra una màquina per a la seva producció per valor de 60 000€. La vida útil de la màquina s'estima en cinc anys i al final d'aquest període s'espera que tingui un valor residual de 10 anys. 000€. Quina quantitat d'amortització es pot imputar a cada exercici econòmic?**

Per calcular l'amortització anual d'una màquina, es fa servir el mètode d'amortització lineal. Aquest mètode distribueix el valor amortitzable de l'actiu de manera uniforme durant la seva vida útil.

Dades: Valor d'adquisició: 60.000 € Valor residual: 10.000 € Vida útil: 5 anys

Fórmula: Amortització anual = (Valor d'adquisició - Valor residual) / Vida útil

Amortització anual = (60.000 € - 10.000 €) / 5 = 50.000 €

10.000 € d'amortització a cada exercici econòmic durant 5 anys.

- 14. L'entitat Hervás SA dedicada a la fabricació de mobles ha venut mercaderies a un client per valor de 150 000€. La meitat d'aquest import l'ha cobrat en efectiu (per això ha aplicat al client un descompte per pagament immediat del 5 % sobre aquesta part), mentre que l'altra meitat es cobrarà en un termini de 90 dies. Tenint en compte aquesta informació, per quina quantia s'haurà d'incloure l'ingrés per vendes al compte de resultats?**

Càlculs:

1. Import cobrat en efectiu: 75.000 €
2. Descompte aplicat (5% de 75.000 €): 3.750 €
3. Import net cobrat després de descompte: 75.000 € - 3.750 € = 71.250 €
4. Import pendent de cobrament: 75.000 € (es registra complet, no té descompte).
5. Ingrés total a incloure al compte de resultats: 71.250 € + 75.000 € = 146.250 €

Per tant, l'ingrés que s'ha d'incloure al compte de pèrdues i guanys és de 146.250 €, tenint en compte el descompte aplicat sobre la part cobrada en efectiu.

L'empresa ha d'incloure 146 250 € com a ingrés per vendes al compte de pèrdues i guanys perquè s'aplica el criteri de meritació: es registra l'ingrés quan es realitza la venda, no quan es cobra.

El descompte per pagament immediat es considera una minoració de l'ingrés, per això es dedueix de l'import cobrat.



Serà rendible el meu futur negoci?

- 15. En petits grups, elaboreu una presentació en què classifiqueu els comptes següents de l'actiu no corrent en les respectives masses patrimonials: terrenys destinats a la venda, construccions, drets de traspàs, mobiliari, imposicions a llarg termini, maquinària, elements de transport, fons de comerç, aplicacions informàtiques i cartera de valors de renda fixa.**

Què implica que totes pertanyin a l'actiu no corrent? Comenta-ho amb la resta de la classe.

Classificació de comptes de l'actiu no corrent:

- Immobilitzat intangible:
 - Drets de traspàs
 - Fons de comerç
 - Aplicacions informàtiques
- Immobilitzat material:
 - Construccions
 - Mobiliari
 - Maquinària
 - Elements de transport
- Inversions immobiliàries:
 - Terrenys destinats a la venda
- Inversions financeres a llarg termini:
 - Imposicions a llarg termini
 - Cartera de valors de renda fixa

Implicacions de pertànyer a l'actiu no corrent: implica que són béns i drets que no s'espera convertir en diners en un període inferior a 1 any. Estan destinats a ser utilitzats per l'empresa de manera duradora per al desenvolupament de la seva activitat, en lloc de ser venuts. El seu propòsit principal no és la venda a curt termini, sinó contribuir a la generació d'ingressos a llarg termini. Per exemple, una empresa utilitza la maquinària per produir béns, no per vendre-la.

- 16. Les partides següents pertanyen a l'actiu corrent: clients, matèries primeres, envasos i embalatges, bancs, deutors, Hisenda Pública deutora per IVA, mercaderies, organismes de la Seguretat Social deutors. Determina a quina massa patrimonial pertany cadascuna.**

Quina és la diferència fonamental entre l'actiu no corrent i l'actiu corrent?

Aquí hi ha la classificació dels comptes de l'actiu corrent en les masses patrimonials respectives i la diferència fonamental entre l'actiu corrent i el no corrent.



Classificació de comptes de l'actiu corrent:

- **Existències :**
 - Materies primeres
 - Envasos i embalatges
 - Mercaderies
- **Deutors comercials i altres comptes a cobrar :**
 - Clients
 - Deutors
 - Hisenda Pública deutora per IVA
 - Organismes de la Seguretat Social deutors
- **Efectiu i altres actius líquids equivalents :**
 - Bancs

La diferència clau entre l' actiu corrent i l' actiu no corrent és l' horitzó temporal per convertir-los en diners en efectiu.

L' actiu corrent es compon dels béns i drets que l'empresa espera convertir en líquid (diners) en un termini inferior a 1 any , ja sigui mitjançant la venda o el consum. Són els actius que es renoven constantment i són essencials per al funcionament diari de l'empresa.

D'altra banda, l' actiu no corrent (o immobilitzat) inclou els béns i els drets que l'empresa no espera convertir en efectiu a curt termini. Són actius destinats a ser utilitzats de forma duradora per l'empresa, generalment durant més d'un any, per al desenvolupament de la seva activitat.

17. Imagina que decideixes iniciar un negoci i has dut a terme les actuacions següents:

- **Aportes 80 000€ de capital propi.**
- **Sol·liciteu un préstec per valor de 150 000€ a una entitat bancària.**
- **Has comprat els actius següents:**
 - **Maquinària per 120 000€.**
 - **Matèries primeres per 70 000€.**
 - **Eines per 30 000€.**
 - **Mobiliari per 40 000€.**

a) Completa el balanç inicial amb les dades proporcionades.

b) Si al final de l'exercici econòmic l'actiu total és de 400 000 € i el passiu total és de 200 000 €, determina la quantitat exacta de beneficis o pèrdues i com es reflecteixen al patrimoni net.

Actiu



Serà rendible el meu futur negoci?

Maquinària	120.000
Matèries primeres	70.000
Eines	30.000
Mobiliari	40.000
Total	260.000

Patrimoni net i passiu	
Capital	80.000
Préstec	150.000
Total	230.000

Al plantejament de l'enunciat hi ha un error. No hi pot haver un balanç inicial (ni en cap moment) en què l'actiu no sigui igual al passiu total més el patrimoni net.

Equació comptable fonamental: $\text{Actiu} = \text{Passiu} + \text{Patrimoni Net}$

$\text{Actiu} = \text{Passiu} + \text{Patrimoni Net}$

Aquesta equació s'ha de complir sempre, tant al balanç inicial com a qualsevol altre moment de la vida de l'empresa. En qualsevol cas, i amb les dades del problema, donarem una solució "alternativa" justificada:

- Dades inicials:

Capital propi aportat: 80.000 €

Préstec bancari: 150 000 €

Inversió inicial en actius:

-Maquinària: 120 000 €

-Materies primeres: 70 000 €

-Eines: 30 000 €

-Mobiliari: 40 000 €

Actiu final: 400.000 €

Passiu final: 200.000 €

- Càlcul del patrimoni net final :
 $\text{Patrimoni Net} = \text{Actiu Total} - \text{Passiu Total} = 400\,000 - 200\,000 = 200\,000$



Serà rendible el meu futur negoci?

Patrimoni net inicial: El patrimoni net inicial és el que vas aportar com a capital propi:
 $PN \text{ inicial} = 80\,000 \text{ €}$

Benefici o pèrdua de l'exercici: El benefici o la pèrdua és l'increment o el decrement del patrimoni net, sense considerar aportacions o retirades dels socis.

$\text{Benefici} = PN \text{ final} - PN \text{ inicial}$

La interpretació comptable és que el benefici ha estat de 120.000 €. Això vol dir que el negoci va generar un augment de riquesa d'aquesta quantitat durant l'exercici. Al balanç, aquest benefici es reflectirà al Patrimoni Net, dins de la partida *Resultats de l'exercici*.

Esquema simplificat del PN final: Capital social: 80.000 €

Resultats de l'exercici: 120.000 €

Total PN: 200 000 €

- 18. Determina en quina partida del patrimoni net i passiu (desglossant-los en la seva massa patrimonial corresponent) ordenaries els comptes següents: reserves legals, deutes a llarg termini, proveïdors, organismes de la Seguretat Social creditors, creditors per prestació de serveis, resultat de l'exercici, reserves voluntàries, proveïdors d'immobilitzat a llarg termini i capital social.**

PATRIMONI NET (Fons propis)

Capital social: capital social.

Reserves legals: Reserves (fons propis; part de les reserves).

Reserves voluntàries: Reserves (fons propis; part de les reserves).

Resultat de l'exercici: Resultats de l'exercici (integrat al patrimoni net fins a la seva aplicació).

PASSIU NO CORRENT (Deutes a llarg termini)

Deutes a llarg termini: Passiu no corrent (obligacions financeres a més d'un any).

Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini: passiu no corrent (creditors per béns d'immobilitzat amb venciment a llarg termini).

PASSIU CORRENT (Deutes a curt termini)

Proveïdors: Passiu corrent (proveïdors comercials a curt termini).

Organismes de la SS creditors: Passiu corrent (obligacions a curt termini).

Creditadors per prestació de serveis: Passiu corrent (deutes a curt termini).



Serà rendible el meu futur negoci?

19. troba en una situació financera de suspensió de pagaments. Això vol dir que necessàriament està en fallida? Quines alternatives us recomanaries per intentar sortir d'aquesta situació?

No, una situació de suspensió de pagaments no vol dir necessàriament que l'empresa estigui en fallida. Són conceptes relacionats, però diferents.

La Suspensió de Pagaments (o el Concurs de Creditors): Es produeix quan una empresa no pot fer front de manera temporal als seus deutes, és a dir, té problemes de liquiditat (manca de diners en efectiu) però no d'insolvència (els seus actius són més grans que els seus passius). L'empresa és viable a llarg termini, però necessita un respir per reorganitzar les finances. En aquest cas, se sol·licita un concurs de creditors voluntari per arribar a un acord de pagament amb els creditors.

La Fallida (o Liquidació): Es produeix quan l'empresa és insolvent de manera definitiva, és a dir, els seus actius no són suficients per cobrir els seus deutes (passius). En aquest cas, l'empresa és inviable i el procés concursal porta a la liquidació dels seus actius per pagar els creditors de la manera més justa possible, cosa que sol resultar en el cessament de l'activitat de l'empresa.

En resum, la suspensió de pagaments és una situació de manca de liquiditat, mentre que la fallida és una situació de definitiva insolvència.

Alternatives per sortir de la Suspensió de Pagaments:

1. Negociació amb els Creditors: L'empresa pot negociar directament amb els creditors per arribar a un acord sobre com i quan pagar els deutes. Això pot incloure un calendari de pagaments més flexible o una quitació, que és la reducció de l'import total del deute.

D'altra banda, es pot negociar un pla de reestructuració del deute que implica el refinançament dels deutes amb noves condicions, com ara terminis més llargs o tipus d'interès més baixos.

2. Millorar la Gestió Financera a través del control de despeses (reduir despeses operatives no essencials, com viatges de negocis, esdeveniments corporatius o despeses de màrqueting), optimitzar els fluxos de caixa (negociant terminis de pagament més llargs amb proveïdors i terminis de cobrament més curts amb clients), venda d'actius no estratègics (béns immobles, vehicle).

3. Cerca de finançament: cercar finançament a curt termini per cobrir les necessitats de liquiditat immediates (encara que això pot ser difícil d'aconseguir en aquesta situació), aportacions de socis per cobrir els deutes i enfortir la situació financera, vendre una part de l'empresa a un inversor extern a canvi de liquiditat, etc.

En resum, la suspensió de pagaments és una oportunitat per reorganitzar i salvar l'empresa, no la fi inevitable. La clau és actuar molt ràpid, ésser transparent amb els creditors i demostrar que l'empresa té un pla viable per tornar a la rendibilitat.

20. L'empresa De León SA presenta el seu balanç en què s'indica que la relació entre fons propis i deutes és del 30 %. A més, si se n'analitza el passiu, els



Serà rendible el meu futur negoci?

deutes a curt termini suposen el 80 % daquest. Es pot estimar que està ben finançada l'empresa? Si fossis el seu assessor comptable, quines recomanacions us aconsellaries?

Dades clau del balanç: Relació entre fons propis i deutes: Fons propis / Deutes = 30 %. Això implica que, per cada euro de deute, l'empresa només té 0,30 € de recursos propis. És a dir, el finançament està molt palanquejat (dependència alta de finançament aliè).

Composició del passiu: Deutes a curt termini = 80 % del passiu. Això indica que la majoria de les obligacions s'han de pagar en menys d'un any, cosa que pot generar problemes de liquiditat.

Està ben finançada? No del tot. Tot i que no es pot afirmar que estigui en una situació crítica sense més dades (com l'actiu disponible o el flux de caixa), l'estructura financera és feble per dues raons:

- Alta dependència de deute: Només el 30 % del passiu està recolzat per fons propis.
- Elevada proporció de deute a curt termini: Això pot generar tensions de tresoreria si no hi ha prou liquiditat.

Recomanacions:

1. Millorar l'estructura financera

- Augmentar els fons propis mitjançant ampliació de capital o reinversió de beneficis.
- Reducir el nivell d'endeutament, especialment el de curt termini.

2. Renegociar terminis de deute: Convertir part del deute a curt termini en deute a llarg termini per alleujar la pressió de pagaments immediats.

3. Optimitzar la gestió de tresoreria: millorar la rotació de cobraments i pagaments i controlar l'inventari per alliberar liquiditat.

4. Avaluar la rendibilitat: Assegurar-se que el negoci genera benefici suficient per cobrir els costos financers de l'endeutament.

21. L'empresa Jones SL presenta a 31 de desembre el balanç de situació següent:

Actiu no corrent	10 000 €	Patrimoni net	
Maquinària	10 000 €	Capital social	5000 €
Actiu corrent	10 000 €	Reserves	1000 €
Matèries primeres	2000 €	Passiu no corrent	
Clients	5000 €	Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	1000 €
Bancs comptes de crèdit	3000 €	Passiu corrent	
Total actiu	20 000 €	Proveïdors	10 000 €
		Creditors per prestació de serveis	3000 €



Serà rendible el meu futur negoci?

		TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	20 000 €
--	--	---------------------------------	----------

Es podria dir que està finançada adequadament? Per què? Calcula el valor del seu fons de maniobra, en quina situació financera es troba? Com podria resoldre aquesta situació?

Per saber si l'empresa està finançada adequadament, hem d'analitzar la relació entre els seus actius i passius. A partir del balanç de situació proporcionat, podem extreure les dades següents:

Actiu no corrent: 10.000 € (Maquinària)

Actiu corrent: 10.000 € (Materies primeres, Clients, Bancs)

Patrimoni net: 6.000 € (Capital social + Reserves)

Passiu no corrent: 1.000 € (Deutes a llarg termini)

Passiu corrent: 13.000 € (Proveïdors + Creditors)

No es pot dir que l'empresa Jones SL estigui adequadament finançada, ja que el passiu corrent (13.000 €) és molt més gran que el seu patrimoni net i passiu no corrent (7.000 €). Això indica una alta dependència del finançament a curt termini, cosa que és arriscada.

El Fons de Maniobra (FM) és la part de l'actiu corrent que es finança amb recursos a llarg termini (patrimoni net i passiu no corrent). Es calcula de dues maneres:

Fons de Maniobra = Actiu Corrent - Passiu Corrent

FM = 10.000 € - 13.000 € FM = -3.000 €

Fons de Maniobra = (Patrimoni Net + Passiu no Corrent) - Actiu no Corrent

FM = (6.000 € + 1.000 €) - 10.000 € FM = 7.000 € - 10.000 € FM = -3.000 €

El resultat negatiu del Fons de Maniobra (-3.000€) indica que l'empresa es troba en una situació de desequilibri financer a curt termini o de suspensió de pagaments. Això vol dir que l'actiu circulat (el que té per vendre o cobrar a curt termini) no és suficient per cobrir els deutes que vencen en el mateix període.

22. Classifica els costos següents en fixos o variables: salaris, consum d'aigua, compra de matèries primeres, pagament del lloguer del local, assegurança de responsabilitat civil, despeses de seguretat del magatzem, compra d'envasos i embalatges i amortitzacions.

Costos Fixos: Són aquells que no canvien en funció del volum de producció de l'empresa. Es mantenen estables dins un determinat rang d'activitat.

-Pagament del lloguer del local: Es paga una quantitat fixa independentment de si l'empresa produeix molt o poc.



Serà rendible el meu futur negoci?

-Salaris (personal d'administració, gerència): Els salaris dels empleats que no estan directament relacionats amb la producció solen ser fixos.

-Segur de responsabilitat civil: El cost de la pòlissa d'assegurança és una quantitat fixa per un període determinat.

-Despeses de seguretat del magatzem: El cost dels vigilants o sistemes de seguretat és constant, sense importar la quantitat de productes emmagatzemats.

-Amortitzacions: La depreciació del valor dels actius fixos (com maquinària o edificis) es calcula anualment i és una despesa fixa.

Costos variables: Els costos variables són aquells que varien en proporció directa al volum de producció o vendes de l'empresa.

-Consum d'aigua: El consum d'aigua en el procés de producció augmentarà si es produeix més i disminuirà si es produeix menys.

-Compra de matèries primeres: Com més productes es fabriquin, més gran serà la necessitat de matèries primeres.

-Compra d'envasos i embalatges: El cost dels envasos i embalatges està directament relacionat amb la quantitat de productes que es venen o es distribueixen.

-Salaris (personal de producció): El salari dels treballadors de producció, si es paga per hora o per unitat produïda, es considera un cost variable.

23. **Calcula quin és el preu a què ven una empresa el seu producte sabent que el seu llindar de rendibilitat és de 2000 unitats, els seus costos fixos ascendeixen a 15 000 € i el cost variable unitari és de 7 €.**

Per calcular el preu de venda, es fa servir la fórmula del llindar de rendibilitat, també conegut com a punt mort. El llindar de rendibilitat és el punt en què els ingressos totals són iguals als costos totals, per la qual cosa no hi ha beneficis ni pèrdues.

La fórmula del llindar de rendibilitat en unitats és:

$$UR \text{ (unitats)} = \text{Costos Fixos} / (\text{Preu de Venda} - \text{Cost Variable Unitari})$$

On:

-UR és el llindar de rendibilitat (2.000 unitats)

-Costos Fixos són 15.000 €

-Preu de Venda (p) és la incògnita

-Cost Variable Unitari (cv) és 7 €

Per trobar el preu de venda (p), aclarim la fórmula:

Substituïm els valors coneguts a la fórmula:



Serà rendible el meu futur negoci?

$$2.000 = 15.000 / (p-7)$$

Passem el terme $(p-7)$ multiplicant a l'altra banda de l'equació:

$$2.000 * (p - 7) = 15.000$$

Dividim 15.000 entre 2.000:

$$p-7 = 15.000/2.000$$

$$p-7 = 7,5$$

Passem el 7 sumant a l'altra banda per aclarir p :

$$P = 7,5 + 7$$

$$P = 14,5$$

Per tant, el preu a què l'empresa ven el seu producte és de 14,5 €.

24. Una empresa que fabrica pupitres escolars necessita per a aquesta producció 3000 unitats de cargols. Fins ara els ha comprat a un proveïdor a un preu de 2,5€ la unitat. Això no obstant, si decidís fabricar ella mateixa els cargols incorreria en uns costos fixos de 2000 € i el cost variable de fabricació de cada unitat seria de 2,5 €. Calculeu a partir de quin nombre d'unitats l'empresa preferiria fabricar els cargols que comprar-los al proveïdor. La vostra decisió de comprar-los fins ara ha estat correcta?

Hi ha un error a l'enunciat de l'exercici. La informació proporcionada porta a una situació en què l'empresa no preferiria mai fabricar els seus propis cargols, cosa que fa que el problema no tingui una solució lògica.

L'error a l'enunciat: El problema es troba en els costos. S'estableix que el cost variable de fabricació de cada cargol seria de 2,5 €, que és exactament el mateix preu que els compra actualment al proveïdor.

Això significa que, si l'empresa fabriqués els cargols, els costos serien:

Cost de comprar: 2,5 € per cargol

Cost de fabricar: Costos fixos de 2000 € + 2,5 € per cargol

Atès que el cost de fabricar sempre inclou un cost fix addicional, el cost total de fabricar sempre serà més alt que el de comprar, sense importar quants cargols es necessitin. Per tant, l'empresa mai no arribaria a un punt on li sortís més rendible fabricar els cargols.

Una proposta de correcció seria resoldre l'exercici amb una correcció aplicada: el cost variable de fabricació per unitat seria de 2,0€ en comptes de 2,5€. Per tant, l'enunciat seria:



Serà rendible el meu futur negoci?

Una empresa que fabrica pupitres escolars necessita per a aquesta producció 3000 unitats de cargols. Fins ara els ha comprat a un proveïdor a un preu de 2,5€ la unitat. Això no obstant, si decidís fabricar ella mateixa els cargols incorreria en uns costos fixos de 2000 € i el cost variable de fabricació de cada unitat seria de 2,0 €.

Dades del problema:

- Quantitat necessària: 3000 cargols
- Preu de compra: 2,5 €/unitat
- Cost fix de fabricació: 2000 €
- Cost variable de fabricació: 2,0 €/unitat

Plantejament:

Volem trobar el nombre d'unitats x a partir del qual fabricar és més barat que comprar.

Cost de compra: $C_{\text{compra}} = 2.5x$

Cost de fabricació: $C_{\text{fabricació}} = 2000 + 2.0x$

Igualem tots dos costos per trobar el punt d'indiferència:

$$2.5x = 2000 + 2.0x$$

$$0.5x = 2000$$

$$x = 4000$$

Interpretació: Si l'empresa necessita menys de 4000 cargols, és millor comprar-los.

Si necessiteu més de 4000 cargols, és millor fabricar-los.

Com que en aquest cas necessita 3000 cargols, la decisió de comprar-los ha estat correcta.



Test de repàs

1. Quin és l'objectiu principal del pla financer en un projecte empresarial?

- a) Estudiar la competència del mercat.
- b) Analitzar la viabilitat economicofinancera del model de negoci.
- c) Definir la estratègia de màrqueting.

2. Què s'entén per liquiditat de l'empresa?

- a) La quantitat de productes que té en inventari.
- b) La capacitat de l'empresa per convertir els actius en efectiu per pagar deutes a curt termini.
- c) La quantitat de beneficis obtinguts el darrer any.

3. Quan s'han d'anotar les entrades de diners al pla de tresoreria?

- a) En el moment de la venda, independentment de quan es rebi el pagament.
- b) Quan el client efectua el pagament.
- c) Al final del mes, sense importar les transaccions realitzades.

4. Compres i consumeixes matèries primeres per valor de 750 €, pagues 500 € al comptat i la resta el proper any. Què anotaràs com a despesa al compte de resultats?

- a) 750 €.
- b) 500 €. c) 250 €.

Justificació: La despesa es reconeix pel valor consumit, no pel moment del pagament. S'aplica el criteri de meritació.

5. Si compres un element amortitzable per 50 000 € i pagues 30 000 € al comptat i la resta el proper any, i sabent que s'amortitza en 10 anys, què cal anotar com a despesa en el compte de resultats?

- ? a) 3000 €.
- b) 5000 €.
- c) Les dues respostes anteriors són falses.

Justificació: L'amortització anual és la despesa reconeguda: $50\,000 \text{ €} / 10 \text{ anys} = 5000 \text{ €}$

6. Què s'anota primer al compte de resultats?

- a) Les despeses previstes.
- b) Els ingressos previstos.
- c) El resultat final.

Justificació: Als ingressos es resten les despeses per obtenir el resultat final.

7. Què s'obté en sumar els resultats d'explotació i els financers?

- a) El resultat net.
- b) El resultat abans d'impostos (BAI).
- c) Les despeses totals.

Justificació: El BAI inclou el resultat operatiu més el financer abans d'aplicar impostos.

8. Segons la primera regla, què es considera despesa en una empresa?

- a) Tot el que es compra, independentment del consum.



Serà rendible el meu futur negoci?

b) Només el que es compra i es consumeix.

c) Només el que es paga en efectiu.

Justificació: La despesa es reconeix quan es consumeix, no quan es compra o paga.

9. Quin criteri s'aplica per a les compres i les vendes segons la segona regla?

a) Criteri de caixa.

b) Criteri de meritació.

c) Criteri de compensació.

Justificació: El criteri de meritació implica registrar ingressos i despeses quan es generen, no quan es cobren o paguen.

10. Quin dels següents elements es classifica com a immobilitzat intangible?

a) Terrenys.

b) Aplicacions informàtiques.

c) Mercaderies.

11. Què s'entén per inversions immobiliàries?

a) Terrenys i edificis utilitzats en la producció.

b) Terrenys i immobles que es lloguen o es venen.

c) Maquinària i eines de l'empresa.

Justificació: No es fan servir en la producció, sinó que es destinen a lloguer o venda.

12. Quin tipus d'actiu inclou elements que es poden convertir ràpidament en efectiu?

a) Actiu no corrent.

b) Actiu corrent.

c) Immobilitzat material.

13. Quan el fons de maniobra és exactament igual a l'actiu corrent:

a) L'empresa es troba en una situació de suspensió de pagaments. b) L'empresa es troba en una situació normal d'equilibri.

c) L'empresa es troba en una situació de màxima estabilitat.

Justificació: Si el fons de maniobra coincideix amb l'actiu corrent, vol dir que no hi ha passiu corrent, cosa que indica gran estabilitat financera.

14. Si la quantitat de béns que fabrica i ven una empresa és inferior al punt mort o llindar de rendibilitat:

a) L'empresa obtindrà pèrdues.

b) L'empresa obtindrà beneficis. c) El benefici serà exactament igual als seus costos.

Justificació: El punt mort és el nivell mínim de vendes per no tenir pèrdues. Per sota, hi ha pèrdues.

15. Quin indicador es fa servir per avaluar l'eficiència logística i reduir costos de transport?

a) Taxes de reciclatge.

b) Distància recorreguda a la cadena de subministrament.

c) Impacte social.

16. Quin dels indicadors següents s'enfoca en la gestió de residus i la sostenibilitat dels recursos?



Serà rendible el meu futur negoci?

- a) Petjada de carboni.
- b) Càlcul de taxes de reciclatge.
- c) Consum d'energia.

Justificació: Les taxes de reciclatge mesuren l'aprofitament de residus, clau en sostenibilitat.



Comprova el teu aprenentatge

1. Completa al teu quadern les definicions següents amb les paraules correctes:

- a) L'objectiu fonamental del balanç previsible és aconseguir informació tan exacta com sigui possible sobre el patrimoni empresa. A partir de les dades subministrades pel compte de resultats i el balanç previsible, es pot estimar la viabilitat econòmica empresa.
- b) El pla de tresoreria té com a finalitat preveure mes a mes les entrades i sortides de diners i planificar què fer quan la diferència entre totes dues sigui negativa. Un cop estudiat el pla de tresoreria, es pot determinar quina serà la viabilitat financera empresa.

2. Explica detalladament quines diferències hi ha entre el BAII, el BAI i el benefici net d'una empresa. Com es defineix l'EBITDA?

BAII (Benefici Abans d'Interessos i Impostos)

Representa el benefici operatiu de l'empresa abans de deduir interessos financers i impostos. Inclou els ingressos i les despeses derivats de l'activitat principal del negoci.

Exemple: Si una empresa té ingressos operatius de 120.000€ i despeses operatives de 70.000€, el BAII serà 50.000€.

BAI (Benefici Abans d'Impostos)

És el resultat que s'obté després de restar els interessos financers al BAII però abans d'aplicar els impostos. Reflecteix el benefici de l'empresa considerant els costos financers.

Exemple: Si el BAII és 50.000€ i els interessos financers són 5.000€, el BAI serà 45.000€.

Benefici Net

És el resultat final de l'empresa després de deduir totes les despeses, inclosos els interessos financers i els impostos. Representa el benefici real disponible per als accionistes o per a reinversió.

Exemple: Si el BAI és 45.000€ i es paguen 9.000€ en impostos, el benefici net serà 36.000€.

EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)

L'EBITDA és un indicador que mesura el benefici abans d'interessos, impostos, depreciacions i amortitzacions. Es fa servir per avaluar la rendibilitat operativa d'una



Serà rendible el meu futur negoci?

empresa sense tenir en compte factors comptables i financers que poden distorsionar la visió real del negoci.

Fórmula: $EBITDA = BAI + Depreciació + Amortització$

Exemple: Si el BAI és 50.000 €, la depreciació és 8.000 € i l'amortització és 2.000 €, aleshores l'EBITDA serà 60.000 €.

Un altre exemple pràctic: Imaginem una empresa amb les dades següents en un any:

- ✓ Vendes: 1 000 000 €
- ✓ Costos d'explotació: 600.000 €
- ✓ Amortitzacions i depreciacions: 50 000 €
- ✓ Despeses financeres (interessos): 20 000 €
- ✓ Impostos (25% sobre el BAI): 82.500 €

Càlculs:

1. BAI: Vendes (1 000 000) - Costos d'explotació (600 000) = 400 000 €
2. BAI: BAI (400 000) - Despeses financeres (20 000) = 380 000 €
3. Benefici Net: BAI (380 000) - Impostos (82 500) = 297 500 €
4. EBITDA: BAI (400 000) + Amortitzacions (50 000) = 450 000 €

En aquest exemple, podeu veure com cada xifra ofereix una perspectiva diferent del rendiment de l'empresa. L'EBITDA ens mostra el benefici que s'ha generat abans de descomptar els costos de les inversions (amortitzacions) i l'estructura de finançament i dels impostos.



3. Completa aquest quadre al teu quadern classificant cada compte a la seva massa patrimonial corresponent:

Compte	Massa Patrimonial
Existències	Actiu corrent
Capital social	Patrimoni net
Bancs c/c	Actiu corrent
Préstecs amb entitats de crèdit a llarg termini	Passiu no corrent
Proveïdors	Passiu corrent
Fons de comerç	Actiu no corrent
Elements de transport	Actiu no corrent
Reserves	Patrimoni net
Caixa	Actiu corrent
Hisenda pública creditora per IVA	Passiu corrent
Organismes de la Seguretat Social deutors	Actiu corrent



Serà rendible el meu futur negoci?

4. **Busca al següent enllaç quina és la primera meta en què es materialitza l'Objectiu de Desenvolupament Sostenible número 9: Indústria, innovació i infraestructures. On es comptabilitzarien les inversions en maquinària, instal·lacions tècniques i infraestructures que realitzi una empresa? bit.ly/3bPcWW5.**

La primera meta en què es materialitza l'ODS 9 és: «Desenvolupar infraestructures fiables, sostenibles, resilients i de qualitat, incloses infraestructures regionals i transfrontereres, per recolzar el desenvolupament econòmic i el benestar humà, posant especial èmfasi en l'accés assequible i equitatiu per a tothom».

Les inversions que realitza una empresa formen part de la partida d'immobilitzat material dins de l'actiu no corrent.

5. **L'Objectiu de Desenvolupament Sostenible número 5 pretén aconseguir la igualtat entre els gèneres i empoderar totes les dones i les nenes. Per això, aquest objectiu es concreta, entre d'altres, a la meta següent:**

- a) **Reconèixer i valorar les cures i el treball domèstic no remunerats mitjançant serveis públics, infraestructures i polítiques de protecció social, i promovent la responsabilitat compartida a la llar i la família, segons escaigui a cada país.**

Si les unitats familiars tinguessin en compte la feina a la llar d'un dels seus membres, com s'imputaria, com ara una despesa o un ingrés? Raona la resposta.

Es comptabilitzaria com un ingrés d'aquesta unitat familiar, ja que el treball domèstic genera un valor econòmic que, si no fos realitzat per un membre de la família, hauria de ser pagat a un tercer.

6. **Busca a la xarxa el significat dels conceptes següents: empremta de carboni, milles de la cadena de subministrament, resiliència, indicador clau de rendiment i CEO.**

Petjada de carboni: És la quantitat total de gasos amb efecte d'hivernacle (principalment CO₂) emesos directament o indirectament per una persona, organització, producte o activitat. Es mesura amb tones de CO₂ equivalent i serveix per avaluar l'impacte ambiental sobre el canvi climàtic.

Milles de la cadena de subministrament: Es refereix a la distància total que recorren els productes des del seu origen (primeres matèries) fins al consumidor final. Com més milles, més gran sol ser l'impacte ambiental i logístic, especialment en termes d'emissions i costos.

Resiliència: És la capacitat d'adaptar-se, recuperar-se i continuar funcionant davant de situacions adverses, com crisis econòmiques, desastres naturals o canvis tecnològics.



Serà rendible el meu futur negoci?

Indicador clau de rendiment: És una mesura quantitativa que es fa servir per avaluar el rendiment d'una activitat, procés o estratègia en relació amb els objectius establerts. Exemples: vendes mensuals, taxa de retenció de clients, eficiència energètica.

CEO (Chief Executive Officer): És el director executiu o màxim responsable de la gestió i l'administració d'una empresa. Pren decisions estratègiques, representa l'organització i supervisa el compliment dels objectius corporatius.

7. Defineix què és el desequilibri financer a llarg termini. Què diferencia aquesta situació financera de la suspensió de pagaments i de la fallida? Quines alternatives té una empresa per resoldre aquesta situació?

Què és el desequilibri financer a llarg termini?

És una situació en què una empresa no genera prou recursos financers sostenibles per cobrir les seves obligacions i mantenir la seva activitat en el futur. No implica necessàriament una manca de liquiditat immediata, però sí una incapacitat estructural per sostenir el seu model econòmic a llarg termini.

Exemples: Endeutament excessiu sense capacitat de devolució, pèrdues recurrents que erosionen el patrimoni o inversions improductives que no generen retorn.

Diferències amb la suspensió de pagaments i la fallida:

Concepte	Descripció
Desequilibri financer a llarg termini	Problema estructural de sostenibilitat financera. No implica insolvència immediata.
Suspensió de pagaments	Incapacitat temporal de fer front a pagaments immediats (manca de liquiditat).
Fallida	Situació legal en què l'empresa és insolvent i no pot pagar els deutes. Podeu portar a la liquidació.

Alternatives per resoldre el desequilibri financer a llarg termini

- Reestructuració de deute: Negociar terminis, interessos o condonacions amb creditors.
- Augment de capital: Injecció de fons per part de socis o nous inversors.
- Reducció de costos: Optimització de processos, reducció de plantilla o despeses innecessàries.



Serà rendible el meu futur negoci?

- Venda d'actius no estratègics: Per obtenir liquiditat i reduir càrrega financera.
- Canvi de model de negoci: Adaptar-se al mercat per millorar ingressos i rendibilitat.
- Fusions o adquisicions: Integrar-se amb altres empreses per guanyar eficiència i escala.

8. Una empresa presenta uns costos fixos de 5000€, un cost variable unitari de 8€ i ven el seu producte a un preu de 10€ la unitat. Calcula, interpreta i representa gràficament el punt mort o llindar de rendibilitat.

Punt Mort (unitats) = Costos Fixos / (Preu de Venda Unitari - Cost Variable Unitari)

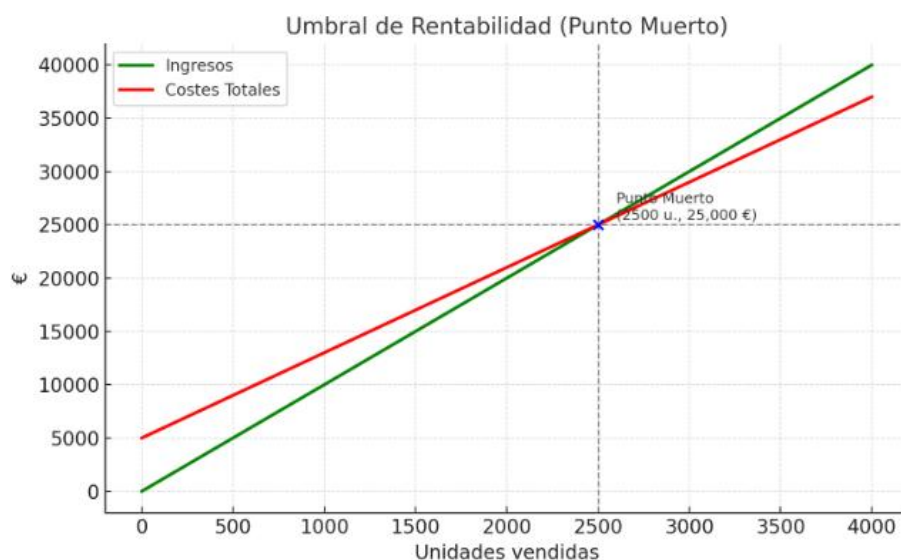
Usant les dades proporcionades:- Costos fixos (CF): 5000 €- Preu de venda unitari (P): 10 €- Cost variable unitari (CVu): 8 €

Substituint aquests valors en la fórmula: $0 = 5000 / 2 = 2500$ unitats

El punt mort és de 2500 unitats. Això vol dir que l'empresa necessita vendre 2500 unitats per cobrir tots els costos.

El punt blau marca les 2.500 unitats i 25.000 € de facturació on ingressos i costos s'igualen. A l'esquerra hi ha pèrdues, a la dreta beneficis

9. Dos germans, la Julia i el Miguel, decideixen muntar el seu propi taller de



mecànica d'automòbils. Per això, cadascun aporta 15 000 € al gener.

- Demanen un préstec al banc, al gener, de 20 000 € i es comprometen a tornar cada any 5000 € al mes de juny i a pagar 150 € en concepte d'interessos cada mes, exclos el mes de gener del primer any.



Serà rendible el meu futur negoci?

- En reformes gasten 7000€; paguen 3500 € al gener del primer any i 3500 € al gener del segon any.
- Compren maquinària per 6000 € i la paguen en tres anys a raó de 2000 € cada any al mes de desembre. S'amortitza al 10 % anual.
- Lloguen l'equip informàtic (dos ordinadors i una impressora) mitjançant *rènting* durant quatre anys a raó de 60€ al mes, començant al febrer del primer any.
- Compren matèries primeres al gener per 4340 €; febrer, 4410 €; març, 5090 €; abril, 5250 €; maig, 5750 €; juny, 5770 €; juliol, 5420 €; agost, 5420 €; setembre, 5770 €; octubre, 5750 €; novembre, 5770€, i desembre, 5960€. Total: 64 700€. Se'n consumeixen totes al llarg de l'any.
- Les vendes estimades segons l'estudi de mercat són les següents: gener, 2360 €; febrer, 8040 €; març, 10 000 €; abril, 10 000 €; maig, 10 000 €; juny, 10 100 €; juliol, 11 000 €; agost, 11 700 €; setembre, 12 100 €; octubre, 11 000 €; novembre, 9100€, i desembre, 8870€. Total: 114 270€.
- Les despeses de personal i Seguretat Social pugen a: gener, 1935 €; febrer, 1935 €; març, 1935 €; abril, 1935 €; maig, 1935 €; juny, 1935 €; juliol, 3870 €; agost, 1935 €; setembre, 1935 €; octubre, 1935 €; novembre, 1935 €, i desembre, 3870 €. Total: 27 090€. A més, cada mes cal afrontar altres despeses (aigua, llum, telèfon, internet, web, etc.): gener, 1200€; febrer, 320 €; març, 320 €; abril, 320 €; maig, 320 €; juny, 320 €; juliol, 320 €; agost, 320€; setembre, 320€; octubre, 320€; novembre, 320€ i desembre, 320 €. Total: 4720 €.

a) Redacta el pla de tresoreria.

Entrades de diners:

Aportacions dels socis: 30.000 (gener), 30 000 (total).

Préstecs: 20 000 (gener), 20 000 (total).

Vendes: 2360 (gener), 8040 (febrer), 10 000 (març), 10 000 (abril), 10 000 (maig), 10 100 (juny), 11 000 (juliol), 11 700 (agost) 0, 0 (octubre), 9100 (novembre), 8870 (desembre) i 114 270 (total).

Total entrades: 52 360 (gener), 8040 (febrer), 10 000 (març), 10 000 (abril), 10 000 (maig), 10 100 (juny), 11 000 (juliol), 11 700 (agost) 000 (octubre), 9100 (novembre), 8870 (desembre) i 164 270 (total).

Sortides de diners:

Compres de MT. Cosina: 4340 (gener), 4410 (febrer), 5090 (març), 5250 (abril), 5750 (maig), 5770 (juny), 5420 (juliol), 5420 (agost), 5770 (setembre), 5 5960 (desembre) i 64 700 (total).

Compra de maquinària: 2000 (desembre) i 2000 (total).



Serà rendible el meu futur negoci?

Devolució de préstec: 5000 (juny) i 5000 (total).

Interessos préstec: 0 (gener), 150 (febrer), 150 (març), 150 (abril), 150 (maig), 150 (juny), 150 (juliol), 150 (agost), 150 (setembre), 150 (octubre), 15 650 (total).

Salari i S. Social: 1935 (gener), 1935 (febrer), 1935 (març), 1935 (abril), 1935 (maig), 1935 juny), 3870 (juliol), 1935 (agost), 1935 (setembre), 1935 (setembre) (novembre), 3870 (desembre) i 27 090 (total).

Subministraments: 1200 (gener), 320 (febrer), 320 (març), 320 (abril), 320 (maig), 320 (juny), 320 (juliol), 320 (agost), 320 (setembre), 320 (octubre), 320 (octubre) i 4720 (total).

Reformes: 3500 (gener) i 3500 (total).

Rènting informàtic: 60 (febrer), 60 (març), 60 (abril), 60 (maig), 60 (juny), 60 (juliol), 60 (agost), 60 (setembre), 60 (octubre), 60 (novembre), 60 (desembre) i 60 (desembre).

Total sortides: 10 975 (gener), 6875 (febrer), 7555 (març), 7715 (abril), 8215 (maig), 13235 (juny), 9820 (juliol), 7885 (agost), 8235 (setembre) (novembre), 12 360 (desembre) i 109 320 (total).

Entrades menys sortides:

41 385 (gener), 1165 (febrer), 2445 (març), 2285 (abril), 1785 (maig), -3135 (juny), 1180 (juliol), 3815 (agost), 3865 (setembre), (27) -3490 (desembre) i 54.950 (total).

Saldo acumulat en compte corrent:

41 385 (gener), 42 550 (febrer), 44 995 (març), 47 280 (abril), 49 065 (maig), 45 930 (juny), 47 110 (juliol), 50 925 (agost), 4 575 (octubre), 58 440 (novembre) i 54 950 (desembre).

Saldo compte crèdit:

0 (gener), 0 (febrer), 0 (març), 0 (abril), 0 (maig), 0 (juny), 0 (juliol), 0 (agost), 0 (setembre), 0 (octubre), 0 (novembre) i 0 (desembre).

b) Elabora el compte de resultats i el balanç final.

• COMPTE DE RESULTATS

INGRESSOS D'EXPLOTACIÓ:

Vendes: 114 270.

Total ingressos d'explotació: 114.270.

DESPESES D'EXPLOTACIÓ:



Serà rendible el meu futur negoci?

Reformes: 7000.

Amortització de la maquinària: 600.

Rènting equip informàtic: 660.

Compra de primeres matèries: 64 700.

Salari i Seguretat Social: 27 090.

Subministraments: 4720.

Total despeses d'explotació: 104 770.

INGRESSOS FINANCERS:

Total ingressos financers –

DESPESES FINANCERES:

Interessos del préstec: 1650.

Total despeses financeres: 1650.

Resultats d'explotació (ingressos d'explotació – despeses d'explotació): 9500.

Resultats financers (ingressos financers – despeses financeres): –1650.

Resultat ordinari (resultat d'explotació – resultat financer): 7850.

• **BALANÇ FINAL**

ACTIU

Actiu no corrent

Immobilitzat immaterial

Immobilitzat material

Maquinària: 6000

Amortització: –600

Actiu corrent

Existències

Crèdits a cobrar

Efectiu: 54 950

TOTAL: 60 350

PASSIU + PATRIMONI

Patrimoni net

Capital: 30 000

Pèrdues i guanys: 7850

Passiu no corrent

Préstec: 15 000



Serà rendible el meu futur negoci?

Maquinària pendent de pagament: 4000

Passiu corrent

Reforma pendent de pagament: 3500

TOTAL: 52 500

c) Prenent com a base aquests tres cadells, emet un judici sobre la viabilitat d'aquesta empresa.

- El pla de tresoreria ens diu que amb les entrades es pot fer front a les sortides. Per això no hi ha motiu de preocupació.
- Pel que fa al compte de resultats ens mostra que els resultats d'explotació són positius, i els financers negatius, sens dubte aquests últims a causa del préstec que demanem. En conclusió, els resultats ordinaris abans d'impostos són positius, cosa que, per ser el primer any de vida de l'empresa, és excel·lent.
- Pel que fa al balanç la informació patrimonial que ens presenta és la següent:

a) Actiu 60 350 > passiu 52 500 cosa que implica uns beneficis de 7850 €.

b) Actiu = 60 350

Passiu no corrent = 19 000

Passiu corrent = 3500

Diem que l'empresa és solvent i s'allunya de la fallida si l'actiu total és més gran que el passiu no corrent + passiu corrent. Comprovem que ho és:

60 350 > 22 500, cosa que significa que amb l'actiu donaria per pagar gairebé tres vegades els deutes. Això implica que l'empresa és molt solvent i està molt allunyada de la fallida.

c) Si l'actiu corrent és més gran que el passiu corrent (2 vegades més gran), aleshores l'empresa té liquiditat, i per tant s'allunya de la suspensió de pagaments.

54 950 > 3500: veiem que es compleix amb escreix, després té liquiditat i s'allunya de la suspensió de pagaments. Si a més compleix quins crèdits a cobrar + efectiu és igual o més gran que el passiu corrent, llavors la seva liquiditat estarà en una posició òptima. 54 950 > 3500 es compleix, i per tant la seva liquiditat és òptima. Potser petit d'excessiva liquiditat, hauria d'invertir l'excés mentre no ho necessiti i obtenir una bona rendibilitat.

d) La relació adequada entre patrimoni net i deutes s'ha d'acostar al 50%-50% (situació ideal). No obstant això, com més grans siguin els fons propis, millor.

Patrimoni net = 37 850 (63%)

Actiu no corrent + actiu corrent = 22 500 (37 %)

Una proporció 63%-37% està molt bé, millor que 50%-50%.

e) Dins dels deutes, un 75 % hauran de ser passiu no corrent (a llarg termini) i un 25 % passiu corrent (a curt termini) i si el percentatge del passiu no corrent és més gran, millor.



Serà rendible el meu futur negoci?

Proporció = $19\,000 / 19\,000 + 3500 = 84\%$ passiu no corrent

Proporció = $3500 / 19000 + 3500 = 16\%$ passiu corrent

La proporció és excel·lent, millor que 75% - 25%

CONCLUSIÓ: Tenint en compte els tres cadells que hem estudiat, la nostra recomanació és seguir endavant amb el projecte empresarial.