



Cognoms de l'alumne _____ Nom _____ curs _____ grup _____

Matèria _____ Professor/a _____

- En aquesta guia se t'indiquen els treballs que has de fer i la matèria de la qual t'has d'examinar.
- ES OBLIGATORI QUE PRESENTIS LA GUIA I ELS TREBALLS ABANS DE COMENÇAR L'EXAMEN. **Sense guia o sense treballs, no podràs examinar-te. Aquest treball són el 15% de la nota final.**
- Si per fer l'examen cal utilitzar calculadora, diccionari, atlas, etc..., hauràs de portar-los tu mateix.

Cal que feu un resum/esquema de tots els apartats que es detallen a continuació dels apunts:

UNITAT 1

- Elements de l'empresa.
- L'entorn de l'empresa
- La responsabilitat social corporativa

UNITAT 2

- Esquema de les diferents classificacions de l'empresa
- Formes jurídiques: omplir quadre.

UNITAT 3

- Característiques de l'empresa com a sistema
- Organització formal i informal
- Diferents àrees de l'empresa amb les activitats corresponent
- Exercicis organigrames.

UNITAT 4

- Nivells de direcció
- Esquema/resum de les funcions de la direcció.
- Exercicis presa de decisions.

UNITAT 5

- Esquema de les funcions i les seves activitats corresponents
- Resum de la captació i selecció del personal
- Exercicis càlcul nòmines

UNITAT 6

- Quadre dels contractes i exercicis.

UNITAT 7

- Objectius departament d'aprovisionament.



- Exercicis valoració estocs (FIFO i PMP)

UNITAT 8

- El sistema Just In Time
- Exercicis PERT i GANT
- Exercicis costos fixos, costos variables.....punt mort

UNITAT 9

- Màrqueting mix
- Segmentació del mercat
- Cicle de vida del producte
- Anàlisi DAFO

En cas de dubtes us podeu posar en contacte amb la professora a través del correu:
iinsaus2@xtec.cat

BON ESTIU!

Tarragona, juny 2023



UNITAT 2

	Empresa individual	Societat de responsabilitat limitada	Societat anònima	Cooperatives
Persona física/jurídica				
Responsabilitat social				
Capital mínim				
Desemborsament inicial				
Tributació				
Seguretat Social				
Administració				
Núm. de socis				
Nom o raó social				
Formalitats				



UNITAT 3

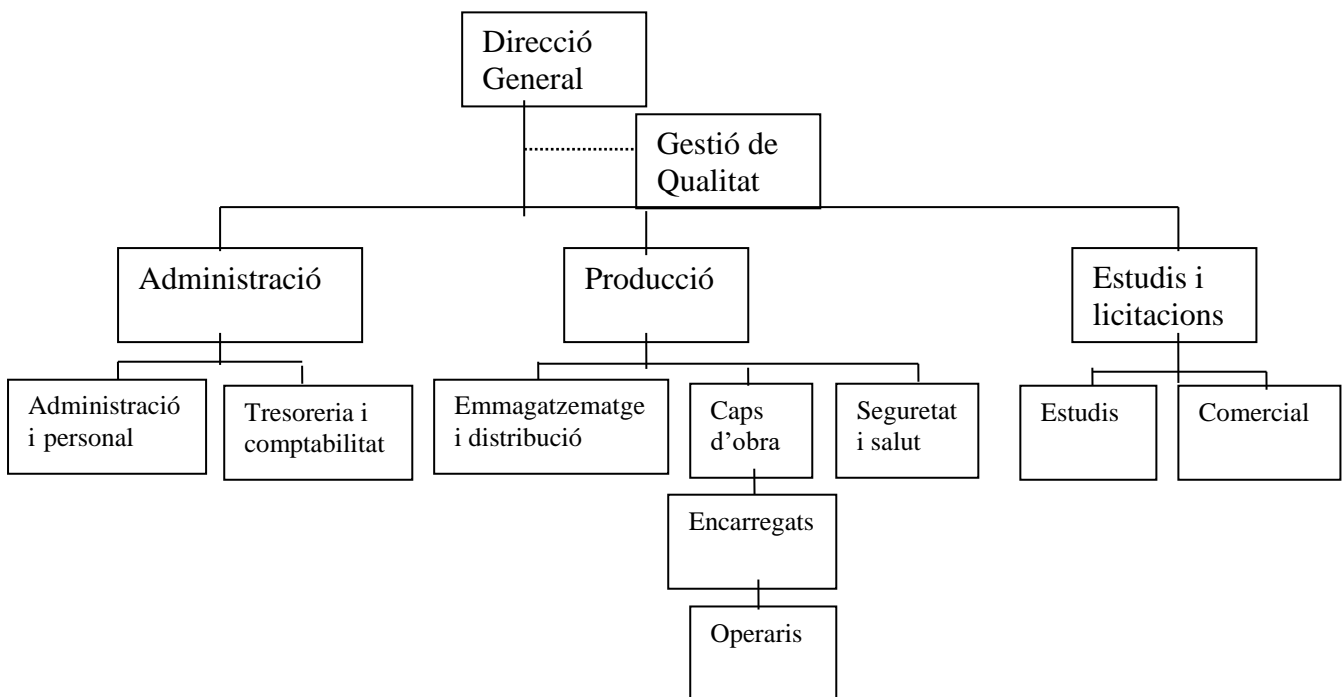
ORGANIGRAMES

1. Llegeix i respon:

L'empresa TDF Casadevall & Martí és una empresa ubicada a Barcelona que es dedica a la gestió i execució d'obres i al manteniment d'instal·lacions.

Pots consultar la seva pàgina web: <http://www.tdfobras.com/>

Tal i com podem veure a la seva pàgina web l'organigrama de l'empresa és el següent:



*A l'empresa treballen 30 operaris, 3 encarregats i 3 caps d'obra.

Respon a les següents preguntes sobre l'empresa:

1. Quins són els tres departaments principals en que es divideix l'empresa?
2. Digues com a mínim 4 funcions que creus que es duen a terme al departament d'administració i personal?
3. De quin departament depèn el departament comercial?
4. Quants nivells de jerarquia hi ha per sobre dels operaris? A qui han de dirigir-se els operaris per formular qualsevol qüestió?
5. Quin és el departament que supervisa i assessora respecte als nivells de qualitat a l'empresa? Que té de particular aquest departament?
6. Quin és el departament que supervisa les activitats del magatzem i distribució?
7. Tenint en compte la nota al peu del organigrama, quants subordinats tenen els caps d'obra? I els encarregats?
8. Degut a canvis en el mercat l'empresa procedeix a fer una reestructuració. Tú ets l'encarregat de dibuixar el nou organigrama per tal que pugui ser penjat a la web:

Els canvis s'han produït donat el creixement de la companyia i la necessitat de donar més importància a alguns departaments. Per una banda la gestió del personal deixa de controlar-se directament des del departament d'administració i es crea un nou departament funcional on es



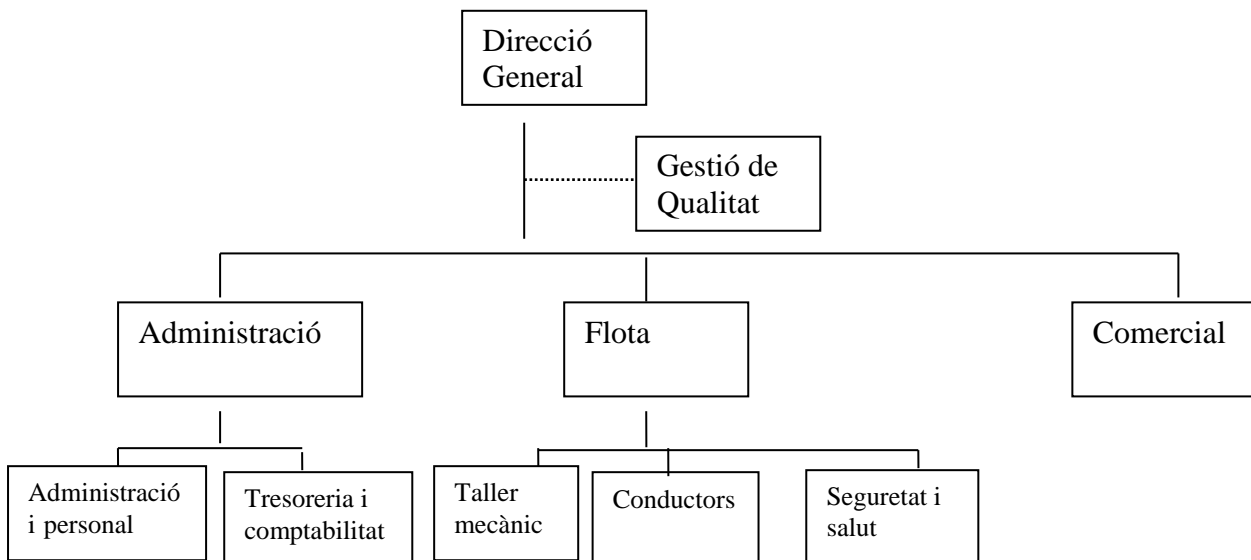
controlarà tot el referent a la gestió dels recursos humans. El departament tindrà un director de recursos humans (com tots els departaments) que tindrà un subordinat, l'adjunt de recursos humans.

Per una altra banda es decideix que el departament de seguretat i salut es converteixi en un departament d'ajuda per tota la companyia ja que ara no assessorarà només en allò referent a seguretat d'obra sinó també en la seguretat a tots els nivells de l'empresa (el nou departament canviarà el seu nom per "Prevenició de riscos laborals")

Donada la crisi el departament comercial ha hagut d'agafar més importància ja que cada vegada es feia més difícil vendre, degut a la manca de diners i a la competència. Per tant, aquest departament s'ha convertit en un departament funcional al capdavant del qual trobem el director comercial. Del director depenen els Cap Comercials de Catalunya Nord i el Cap Comercial de Catalunya Sud, aquests a la vegada tenen com a subordinats a 3 comercials per cadascuna de les zones de venda.

Amb els nous canvis introduïts a l'empresa dibuixa el nou organigrama.

2. L'empresa de transport RUTA, SA està ubicada a la ciutat de Tarragona i presenta el següent organigrama.



- Explica, ajudant-te d'exemples, les característiques d'aquesta empresa com a sistema
- Segons la forma, quin tipus d'organigrama és?
- Quin tipus de model organitzatiu aplica, segons l'organigrama? Explica'n les característiques.
- Exemplifica un tipus de relació dins l'estructura formal i un tipus de relació dins l'estructura informal de l'empresa.
- Quina peculiaritat té el departament de gestió de qualitat?
- Quants nivells jeràrquics tenen per sobre els conductors?
- Quin tipus de comunicació seria:
 - El director general al director comercial:
 - El director comercial al director d'administració:
 - Un administratiu al director administratiu:
- Els canvis s'han produït donat el creixement de la companyia i la necessitat de donar més importància a alguns departaments.

Per una banda la gestió del personal deixa de controlar-se directament des del departament d'administració i es crea un nou departament funcional on es controlarà tot el referent a la gestió dels recursos humans.



El departament d'administració, d'on depenia el de Tresoreria i comptabilitat, desapareix, i se'n crea un nou anomenat Economico-financer.

Per una altra banda es decideix que el departament de seguretat i salut es converteixi en un departament d'ajuda per tota la companyia ja que assessorarà a tots els nivells de l'empresa (el nou departament canviarà el seu nom per "Prevenició de riscos laborals")

S'ha plantejat fer una departamentació per clients en el departament comercial.

Amb els nous canvis introduïts a l'empresa dibuixa el nou organigrama.

- i) Enumera quatre activitats que s'han de dur a terme en els departaments de: recursos humans, Direcció General, Economico-financer i Comercial.

UNITAT 4

1. Una empresa ha de decidir entre desenvolupar el producte A, el producte B o el producte C. Segons la seva demanda, s'enfronta a la matriu de decisió:

	DEMANDA ALTA	DEMANDA MITJANA	DEMANDA BAIXA
PRODUCTE A	39.000 euros	24.000 euros	1.900 euros
PRODUCTE B	80.000 euros	30.000 euros	-20.000 euros
PRODUCTE C	1.950 euros	1.950 euros	1.950 euros

- a) Si sabem amb certesa que la demanda ha de ser alta, quina opció escolliríem?
 - b) Segons la taula, en quin ambient de decisió ens trobem?
 - c) Quina decisió serà la més encertada segons els diferents criteris? (Coeficient optimista 0'7). Feu una conclusió global de quina seria la estratègia a escollir.
 - d) Fixa't en la taula de costos d'oportunitat i indica el significat de l'import de 41.000 €.
 - e) Si un estudi de mercat indica que hi ha un 36 % de probabilitat que la demanda sigui alta i un 15 % que sigui baixa, quina serà la millor decisió? Indica l'ambient de decisió.
2. Una empresa ha d'analitzar, entre diferents estratègies de producció, aquella que li proporcioni més vendes i en conseqüència més ingressos, i per tant, més beneficis. Els possibles productes són abrics de llana, gavardines o americanes. La decisió l'ha de prendre en funció del temps hivernal que farà en els mesos següents, ja que segons com sigui, es vendrà un producte o un altre. Els estats de la naturalesa en termes generals sintetitzen en tres: hivern plujós, hivern fred i hivern càlid.

En el moment de prendre la decisió, l'empresari no pot saber amb certesa el temps que farà, però consultant els estats climàtics dels últims anys arriba a les següents estimacions en forma de probabilitats: 30% hivern plujós, 45% hivern fred i 25% càlid.

L'experiència del sector li permet d'estimar els resultats esperats quant a vendes:

- La fabricació d'abric de llana donaria uns beneficis de 150, 600 i 25, segons si el temps és plujós, fred o càlid.
 - La fabricació de gavardines uns beneficis de 300, 50 i 100 respectivament.
 - La fabricació d'americanes donaria uns beneficis de 75, -50 i 500 respectivament.
- a) Elaboreu la matriu de decisió. En quin ambient de decisió ens trobem?
 - b) Calculeu el valor esperat i digueu quin producte seria el més convenient.
 - c) Digueu quin seria el producte més convenient segons els criteris de situació d'incertesa (el coeficient pessimista de Hurwicz és 0'6). Feu una conclusió global de quina seria la estratègia a escollir.
 - d) Analitza el significat de 400 € en la matriu de costos d'oportunitat.



3. Una empresa ha desenvolupat un nou mòdem. La direcció decideix llançar-lo al mercat el més aviat possible, ja que existeix la possibilitat de què la competència també ho faci. La decisió de l'empresa recau en determinar el preu de sortida del producte, alt, mig o baix. En el primer cas s'obtindrien uns beneficis per unitat de 15.000 u.m. si s'adelanta a la competència, de 9.000 si coincideixen i unes pèrdues de 3.000 si ho fan primer que ella. Si decideix un preu mig, els guanys esperats respectivament serien de : 10.200, 7.500 i 3.000, i si surt amb el preu baix, els beneficis esperats segons s'adelanti, coincideixi o es demori respecte la competència, serien de: 4.500, 6.000 i 6.750, respectivament.
- En quina situació ens trobem, risc o incertesa? Justifica la resposta.
 - Determina la decisió més convenient segons els criteris de Laplace, Optimista, de Wald, de Hurwicz ($\alpha = 0'7$) i de Savage. Feu una conclusió global de quina seria la estratègia a escollir. Analitzeu el valor de 3000 de la matriu de costos d'oportunitat.
 - Si la probabilitat de que l'empresa surti abans de la competència és del 40% i que coincideixi és del 30%, elaboreu un arbre de decisions.
4. Un agricultor no sap si plantar blat, patates o pèsols. La decisió la prendrà depenent del possible canal de distribució al mercat que li ofereixin. Les opcions que té són dues:
- Canal d'una etapa, es a dir, passar per un minorista per arribar al consumidor.
 - Canal de dues etapes, és a dir, passar primer per un majorista i després un minorista.
- Que pugui adoptar un canal o un altre depèn d'una possible normativa que variaria el sistema actual d'una única etapa. Té el 60% de possibilitats que el canviïn. Evidentment, segons els canals, els seus guanys seran diferents.
- Els resultats esperats serien: per al blat, unes pèrdues de 150, per les patates, uns guanys de 200, i pel pèsols unes pèrdues de 50; en cas de que pogués utilitzar el canal d'una etapa.
- En cas que hagués d'utilitzar el canal de dues etapes, els resultats serien: blat, guanys de 200, patates, pèrdues de 100 i pèsols, guanys de 150.
- Elaboreu la matriu de decisió. En quin ambient de decisió ens trobem?
 - Calculeu el valor esperat i digueu quin producte seria el més convenient.
 - Digueu quin seria el producte més convenient segons els criteris de situació d'incertesa (el coeficient optimista de Hurwicz es de 0'4). Feu una conclusió global de quina seria la estratègia a escollir.
 - Expliqueu el significat de la matriu de costos d'oportunitat de 300€.
 - Confeccioneu un arbre de decisions.
5. En Pere té ganes d'escriure una novel·la i ha de decidir el tipus. Dubta entre fer una novel·la de ciència ficció, explicar la seva vida (autobiografia) o fer una novel·la policíaca. En Pere té pensat de presentar la seva novel·la a un parell de concursos literaris, ja que, si els guanya, vendrà molts més exemplars que si no guanya cap premi. Així doncs, li poden passar tres coses:
- Que guanyi el concurs de Joves Escriptors Catalans, la qual cosa es traduirà amb unes vendes previstes de 50.000 exemplars de la novel·la de ciència ficció, 60.000 exemplars si fa una autobiografia i 10.000 exemplars si fa una novel·la policíaca.
 - Que guanyi el segon concurs (el de Belles Promeses Literàries), que suposaran unes vendes previstes de 30.000 exemplars per la novel·la de ciència ficció, 20.000 exemplars per l'autobiografia i 10.000 exemplars per la novel·la policíaca. Aquest segon premi només es pot guanyar si no s'ha obtingut el premi "Joves Escriptors Catalans".
 - Que no guanyi cap premi. En aquest cas, les vendes previstes seran de 1.000 exemplars per la novel·la de ciència ficció, 500 per l'autobiografia i 10.000 per la policíaca.



- a) Construiu la matriu de decisió. En quin ambient de decisió ens trobem?
- b) Ajudeu en Pere a decidir el tipus de novel·la que li convé més (tenint en compte que vol vendre el màxim nombre d'exemplars) (Coeficient pessimista del 0'3). Per ajudar-lo, decidiu-ho fent servir els 5 criteris de decisió que coneixeu. Feu una conclusió global de quina seria la estratègia a escollir.
- c) Interpreteu el valor de 9000 de la matriu de costos d'oportunitat.
6. Una empresa estrangera dedicada al sector dels postres i la pastisseria industrial vol instal·lar-se al nostre país. Ha encarregat un estudi per tal de decidir si ha de començar per la producció de torrons, iogurts o gelats. Tot depèn de les condicions climàtiques dels propers 4 anys (temps que espera per recuperar la inversió inicial i introduir altres línies de producte). Si el clima es manté temperat, obtindria uns resultats de 20 milions d'euros en la producció de torrons, 150 si produís iogurts i 80 si fabriqués gelats. Si la temperatura mitjana augmenta, els resultats de la producció de torrons serien d'unes pèrdues de 80 milions d'euros, però en canvi significarien uns guanys de 50 si es dediqués als iogurts i de 400 si fabriqués gelats. Per últim, si el clima es refredés, els resultats de la fabricació de gelats serien d'unes pèrdues de 100 milions d'euros, o bé uns ingressos de 300 (si fabrica torrons) o de 100 (si opta pels iogurts).
- a) Construiu la matriu de decisió. En quin ambient de decisió ens trobem?
- b) Quina seria la decisió que hauria de prendre la direcció en base als diferents criteris? (Coeficient optimista 0'6). Feu una conclusió global de quina seria la estratègia a escollir.
- c) Interpreteu el valor de 400 milions de la matriu de costos d'oportunitat.
- d) Si les probabilitats fossin del 30% si el clima es manté i del 50% si augmenta la temperatura, preneu la decisió més adient. En quin ambient de decisió estaríem.

UNITAT 6

1. Indica quina modalitat de contracte seria la més adequada en els casos següents. Digues si és fix o temporal, en cas de que sigui a temps parcial ho heu d'indicar:

CARACTERISTIQUES	TIPUS
El treballador ha de tenir un títol universitari	
El contracte s'extingeix quan el treballador substituït es jubila	
Per arreglar unes instal·lacions	
Contracte per fer la feina d'una baixa per maternitat	
Només es pot fer a treballadors entre 16 i 25 anys	
Finalitza quan s'ha acabat el projecte	
Una dona que ha patit violència de gènere	
Una empresa de torrons pel tercer trimestre de l'any	
Una empresa amb menys de 50 treballadors	
Majors de 52 anys cobrant el subsidi a l'atur	

2. Assenyala quin tipus de contracte seria aconsellable signar en els casos següents. Digues si es fix o temporal, en cas de que sigui a temps parcial ho heu d'indicar:

- a) Una empresa necessita reforçar la plantilla per atendre l'increment de clients que es produeix per Nadal.
- b) Uns grans magatzems precisen contractar a reposadors per als caps de setmana.



- c) Una noia que ha acabat els seus estudis de tècnic superior en automoció fa sis mesos, rep una oferta de treball per poder exercir el lloc de xapista en un taller de reparació d'automòbils. Indica quin sou cobraria com a mínim.
 - d) La Lluïsa té 47 anys i està a l'atur. Fa quatre anys que no treballa i ha trobat una empresa que la vol contractar. Amb quin tipus de contracte l'empresa podria sortir-ne beneficiada si té menys de 50 treballadors?
Poden posar-li un període de prova de un any?
 - e) La Rita és propietària d'un petit comerç d'articles de regal. Vol canviar la imatge de la seva botiga per tal que resulti estèticament més atractiva als seus clients potencials i decideix contractar un expert en decoració d'interiors i aparadorisme. Quin tipus de contracte podrà fer-li a aquest treballador?
 - f) La Clínica Bofill, necessita cobrir un lloc de treball d'auxiliar d'infermeria, temporalment, degut a l'acumulació de tasques que es dona durant els caps de setmana. Quin tipus de contracte és el més adient?
 - g) Una treballadora de l'empresa es troba en incapacitat temporal, per substituir-la, quin tipus de contracte podria fer l'empresa.
 - h) Una noia de 22 anys que no va acabar l'ESO. Quin sou mínim cobraria?
 - i) Una empresa de 75 treballadors té dos candidats, amb similars CV, per ocupar un nou lloc de treball amb caràcter fix. Un home de 40 anys o un de 53 anys, tots dos estan cobrant el subsidi d'atur. Poden posar-li un període de prova de un any?
3. Respon cert o fals i justifica la resposta:
- a) Un contracte d'interinitat es pot fer de forma verbal.
 - b) La durada d'un contracte per obra i servei mai pot ser superiors als 3 anys (prorrogable 12 mesos segons conveni col·lectiu).
 - c) El contracte de treball de relleu implica que un treballador de l'empresa es jubila parcialment
 - d) El contracte indefinit de suport a emprenedors només té incentius fiscals.
 - e) Una noia de 17 anys podrà fer hores extraordinàries si els seus pares li donen el consentiment.
 - f) Un contracte fix pot ser a temps complert o a temps parcial.
 - g) Els estrangers de fora de la UE poden treballar sempre que tinguin el permís de residència.
 - h) El contracte indefinit de suport a emprenedors només es pot celebrar si el treballador estava inscrit en l'oficina de treball.
 - i) Un contracte passarà a ser indefinit quan l'empresa no doni d'alta al treballador a la Seguretat Social.
 - j) El període de prova dels tècnics titulats és de 5 mesos.
 - k) El contracte indefinit ordinari pot celebrar-se per escrit o de paraula.
 - l) El període de prova d'un contracte en pràctiques d'un grau superior és de 2 mesos.
 - m) El contracte eventual per circumstàncies de la producció tindrà una durada màxima de 2 mesos.
 - n) El contracte indefinit discontinu implica treballar anys saltejats.
 - o) Un contracte indefinit també pot ser, alhora, de durada determinada.
 - p) El contracte de foment a la contractació té com a avantatges incentius fiscals.
 - q) A una víctima del terrorisme és millor, des del punt de vista de l'empresa, fer-li un contracte indefinit ordinari.
 - r) Els contractes formatius són indefinits.
 - s) Un contracte per obra i servei és de durada determinada.



- t) El contracte indefinit de suport a emprenedors només el poden fer les empreses amb menys de 50 treballadors.
- u) Un contracte a temps parcial la jornada laborals ha de ser inferior a 40 hores setmanals.
- v) En un contracte a temps parcial no es poden fer hores extraordinàries.
- w) El contracte d'interinitat es pot fer per cobrir la baixa pel permís de maternitat.
- x) Un exemple de contracte a temps parcial és el contracte de relleu.
- y) El contracte per a la formació i l'aprenentatge requereix tenir un títol universitari o de FP a diferència del contracte de pràctiques
- z) El contracte de posada a disposició es fa entre la ETT i el treballador.

UNITAT 7

1. Determina el valor final de les existències d'una empresa que ha registrat les operacions del seu magatzem pels criteris PMP i FIFO.

01/07 Unes existències d'un producte de 1.700 uf a 75 euros/unitat.

07/07 Compra de 2.000 uf a 85 €/u

25/07 Compra de 1.200 uf a 77€/u.

28/07 Venda de 3.000 uf a 120€/u

Fes la fitxa de magatzem segons els dos criteris.

Calcula el benefici de la venda.

2. Determina el valor final de les existències d'una empresa que ha registrat les operacions del seu magatzem pels criteris PMP i FIFO.

01/02 Existències inicials: 500 uf per un total de 2.250 €

10/02 Compra: 750 uf 4'6 € i paguem unes despeses de transport de 50€.

15/02 Venda: 100 uf a 10 €

19/02 Compra: 800 u a 5'26 €

28/02 Venda: 975 uf a 11 €

Fes la fitxa de magatzem segons els dos criteris.

Calcula el benefici de les vendes.

3. Una llibreria vol portar el control d'un best seller, ja que en ven molts exemplars i cada vegada que en demana a l'editorial li carreguen un preu diferent. La informació de què disposa és la següent (referida al mes de febrer):

1/2: Existències inicials: 30 llibres a 25 euros/unitat.

4/2: Ven 10 llibres a 33 euros/unitat, amb un descompte del 7%.

11/2: Compra 7 llibres a 26 euros/unitat, amb un descompte comercial del 5 % i unes despeses de transport de 15€.

14/2: Ven 14 llibres a 34 euros/unitat.

17/2: Compra 15 llibres a 25 euros/unitat.

29/2: Ven 12 llibres a 34 €/unitat, amb un descompte del 5%.

Fes la fitxa de magatzem segons els dos criteris.

Calcula el benefici de les vendes.

4. Una empresa té unes existències inicials: 150 unitats a 25 euros/unitat el 2 de febrer. Ha realitzat les següents operacions d'un producte.

5/1: Compra 80€ unitats a 30€ cadascuna i li fan un descompte comercial del 5%. Les despeses de transport pugen a 150 € i els aranzels a 115€.



7/1/: Ven 170 u.f. 60 euros/unitat, amb un descompte per pagament avançat del 6 %.
16/1: Compra 110 u.f. a 20€/unitat més unes despeses de transport i assegurances per un total de 120€.
17/1: Ven 75 u.f. a 58€/unitat
Fes la fitxa de magatzem segons els dos criteris.
Calcula el benefici de les vendes.

5. Una empresa té al magatzem 50 unitats d'un component valorats en 500€ en total el 1 de febrer. Durant el mes de febrer ha fet les següents operacions:

2/02: Compra 30 u.f. a 15€/unitat amb un descompte comercial de 15€ més unes despeses de transport de 60€.
10/02: Compra 60 u.f. a 13€/unitat amb un descompte per pagament avançat de 30€.
15/02: Venda de 70 u.f. a 50/unitat.
26/02: Compra 60 u.f. a 8€/unitat més unes despeses de transport de 90€ i aranzel per 70€.
Fes la fitxa de magatzem segons els dos criteris.
Calcula el benefici de les vendes.

6. Una empresa té al magatzem 400 kg d'una determinada mercaderia valorats en 2.600€ en total l'1 de maig. Ha realitzat les següents operacions:

2/05: Compra 300 kg a 9€/Kg amb un descompte promocional del 5%, més unes despeses de transport i assegurances de 120€ i 90€ respectivament.
10/05: Compra 100 Kg a 7€/Kg amb unes despeses de transport de 60€.
15/05: Venda de 720Kg a 25€/Kg.
27/05: Compra 250 Kg a 8€/Kg més unes despeses aranzelàries de 90€.
30/05: Venda de 20Kg a 35€/Kg i un descompte comercial del 5%.
Fes la fitxa de magatzem segons els dos criteris.
Calcula el benefici de les vendes.

7. Fes una fitxa de control d'existències per una empresa segons els criteris PMP i FIFO.

01/03 Existències inicials: 700 uf per un total de 8.400 €
05/03 Compra: 250 uf a 10 € amb unes despeses de transport de 10€
07/03 Venda: 500 uf a 20€
09/03 Venda: 400 uf a 22 €
11/03 Compra: 350 uf a 11€ i un descompte promocional del 5% i una assegurança de 15€
15/03 Compra: 500 uf a 12'5 € i unes despeses de transport de 30€
18/03 Venda: 700 uf a 26 amb un descompte comercial del 4%
22/03 Compra: 900 uf a 14 €
28/03 Venda: 800 uf a 23 €
Fes la fitxa de magatzem segons els dos criteris.
Calcula el benefici de les vendes.



UNITAT 8

1. Un projecte industrial presenta les següents activitat.
- Fes el gràfic Pert i determina el camí crític.
 - Fes el gràfic Gantt.
 - Quan porten 11 dies treballats només queda per fer l'activitat E. Com va el projecte?
 - En quines activitats tenen marge de maniobra? Indica els dies que tenen de marge.
 - En quines activitats no es poden endarrerir? Per què?

ACTIVITAT	DURADA (dies)	PRECEDENT
A	5	-
B	6	-
C	7	A
D	5	B
E	3	C

2. Un projecte industrial presenta les següents activitat.
- Fes el gràfic Pert i determina el camí crític.
 - Fes el gràfic Gantt.
 - Quan porten 15 dies treballats, s'han fet les activitats A,B,C i D. Com va el projecte?
 - En quines activitats es poden permetre el luxe de tardar més? Indica els dies que tenen marge de maniobra.
 - En quines activitats no es poden endarrerir? Per què?

ACTIVITAT	DURADA (dies)	PRECEDENT
A	2	-
B	5	-
C	4	A
D	6	B,C
E	4	D
F	8	E
G	2	E
H	5	F
I	4	G

3. Un projecte industrial presenta les següents activitat.
- Fes el gràfic Pert i determina el camí crític.
 - Fes el gràfic Gantt
 - Quan porten 4 dies treballats, s'han fet les activitats A,B,C, E, F, G i I. Com va el projecte?
 - En quines activitats tenen marge de maniobra? Indica els dies que tenen de marge.
 - En quines activitats no es poden endarrerir? Per què?

ACTIVITAT	DURADA (dies)	PRECEDENT
A	1	-
B	3	A
C	2	A
D	1	B
E	1	C
F	1	-
G	2	F
H	2	D,E
I	1	G
J	2	H,I



4. Una empresa fabrica un producte amb els següents costos anuals:
- costos fixos: 105 € - costos variables unitaris: 0,3 €
El preu de venda és d'1 € i la producció anual de 500 unitats.
- Expliqueu la diferència entre cost fix i cost variable. Poseu un exemple de cada.
 - Calculeu el punt mort i expliqueu el seu significat.
 - Trobeu el resultat econòmic en cas de produir-se i vendre's 500 unitats.
 - Quin preu hauria de posar si vol obtenir el 75% de benefici venent les 500 unitats.
5. L'empresa Ter, SA té una capacitat productiva que li permet fabricar com a màxim 1.000 unitats mensuals d'un producte X. La informació sobre els costos dels factors de producció per a aquest producte és la següent: Costos fixos mensuals 120.000 €
Costos variables unitaris 200 €/u Preu de venda unitari 400 €/u
- Trobeu el punt mort o llindar de rendibilitat i expliqueu el seu significat.
 - Imagineu que l'empresa Ter,SA ha observat que a causa d'un increment de la competència el preu de venda baixa a 300 €/u. L'empresa ha de decidir entre:
- Acceptar el nou preu o abandonar el mercat. Suposant que els costos continuen essent els mateixos, calculeu el nou punt mort i aconselleu l'empresa sobre la millor alternativa.
6. En Pere Brunet vol convertir en hotel la masia rústica que ha heretat de la família. Això li comportarà uns costos fixos de 60.000 € anuals i uns costos variables unitaris de 25 € per cada servei diari d'habitació.
- Si vol obtenir el punt mort (o llindar de rendibilitat) en mil serveis anuals, quin ha de ser el preu de venda unitari de cada servei diari d'habitació? Interpreteu el resultat.
 - Amb un preu de venda unitari de 100 € per a cada servei diari d'habitació, a partir de quants dies d'habitacions ocupades obtindrà beneficis l'hotel?
7. En Joan ens demana si el podem ajudar a establir el llindar de rendibilitat (o punt mort) del celler, a partir de les dades següents:
- Amortització: 12.000 €/anuals (cost fix)
 - Altres costos fixos anuals: 8.000 € / any
 - Costos variables unitaris: 9 € / ampolla de vi
 - Preu de venda unitari: 15 € / ampolla de vi
- Calculeu el llindar de rendibilitat del negoci i interpreteu-ne el resultat obtingut. És possible assolir el llindar de rendibilitat si en Joan fa una estimació de vendes de 4.000 ampolles de vi en un any? Amb quins beneficis o amb quines pèrdues?
8. Una jove emprenedora vol distribuir productes làctics. El preu de venda de cada iogurt es de 0,55 € i l'ingrés mensual previst de la venda dels iogurts es de 3.000 €.
- Els costos mensuals:
- | <i>Concepte</i> | <i>Import</i> |
|---|---------------|
| Despeses de personal | 800 €/mes |
| Despeses de manteniment | 400 €/mes |
| Lloguer del local | 400 €/mes |
| Costos d'adquisició dels iogurts al granger | 0,20 €/iogurt |
- Segons l'anàlisi de la viabilitat econòmica, quin és el punt mort d'aquest possible negoci de distribució de iogurts?
 - Representeu gràficament el resultat del punt mort de l'apartat anterior.



c) Calculeu quin benefici obtindria aquesta nova empresa amb vista a l'estiu, gràcies a una campanya de l'Ajuntament per a afavorir una vida sana i una dieta saludable, hi hagués un increment de les vendes d'un 10 %. Justifiqueu la resposta.

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

a) Quin és el punt mort de l'empresa per al primer any d'activitat? Interpreta.

b) Quin resultat obtindria l'empresa amb unes vendes de 4.000 unitats físiques? Calcula també el benefici unitari.

10. Una empresa d'edició de novel·la històrica, ha estimat uns costos fixos anuals per al negoci de 45.000 €, uns costos variables unitaris de producció de 12 € per novel·la editada i uns costos variables unitaris de comercialització de 3 € per llibre. Té la intenció de vendre els exemplars a un preu unitari de 25 €.

a) Calculeu el punt mort (o lllindar de rendibilitat) d'aquesta empresa. Com afectaria el negoci el fet de tenir un volum de producció i venda inferior al del punt mort?

b) Si l'estimació és de 7.500 llibres, quins beneficis obtindrà aquesta empresa en un any? Calcula també el benefici unitari

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

— Reduir els costos fixos.

— Reduir els costos variables unitaris.

— Augmentar el preu de venda unitari.

D'aquestes tres accions, digueu quines són recomanables.

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

a) Quantes hores de feina necessita facturar mensualment per a cobrir despeses?

b) Quin serà el resultat obtingut el mes que facturi 50 hores?

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

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

B. Si els CF de l'empresa són de 15.000 €/any i els costos variables unitaris són de 15 €, quin és el preu de venda de cada cadira? Què passaria si l'empresa incrementés el preu de cada cadira?



UNITAT 9

1. Identifiqueu les amenaces, oportunitats, punts forts i punts febles dels factors de l'entorn següents:

- a) Puja el tipus d'interès.
- b) Un client fa suspensió de pagaments.
- c) L'empresa fabrica un producte que ha resultat ser defectuós.
- d) El producte del nostre sector es posa de moda.
- e) Una empresa competidora guanya un premi.
- f) Surt al mercat un invent millor que el nostre producte.
- g) Baixa el salari mínim interprofessional.
- h) Un client molt important s'instal·la al nostre costat.
- i) Baixa el tipus d'interès.
- j) Un acord entre el nostre país i la Xina ens permet exportar els nostres productes cap a la Xina.
- k) Hem de pagar una multa perquè ens hem passat dels límits de contaminació permesos.
- l) La nostra empresa s'ha fusionat amb el principal competidor.
- m) Un dels bancs on l'empresa hi treballa habitualment ens ha cancel·lat un crèdit.
- n) S'obre una gran superfície al costat de la nostra botiga.

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

- Des de fa un any, Artfira organitza fires al sud de França.
- Una empresa valenciana està desenvolupant un projecte en la mateixa línia que Artfira.
- L'empresa disposa de dos treballadors, dels quals només un té coneixements d'organització empresarial, i de moment no es pot permetre contractar més personal.
- En cas que el mercat s'ampliï a la província de Barcelona, les fires se situaran en poblacions ben comunicades que tinguin un sistema de transport públic adequat.

Elaboreu una anàlisi DAFO per a l'empresa Artfira. Justifiqueu cada component d'aquesta eina citant un fragment del text de l'enunciat

3. Joan Ciscuelles és el director general d'una PIME que fabrica material esportiu per al mercat espanyol i vol reformular la seva estratègia per això ha recollit una sèrie de d'elements. Classifica'ls en una matriu DAFO i dóna diferents estratègies a realitzar:

Creixement de la competència estrangera, Augment de la conscienciació de la necessitat de l'esport per a una vida saludable, Abaratiment del tipus d'interès, Posició competitiva molt baixa, Propietat d'una marca de cert prestigi, Personal amb molta iniciativa i motivat, Manca de recursos financers, Envel·liment i sedentarisme de la població, Dificultat de distribució, Baix nivell de deutes a curt termini, Alt creixement del sector i Poca experiència en el mercat



4. El gerent de Marquès de Moltavida, SA, una empresa dedicada a l'elaboració de vins i caves d'una coneguda regió amb denominació d'origen, vol fer una anàlisi DAFO a partir de les dades de l'informe que ha elaborat una consultora externa sobre l'empresa.

L'informe assenyala els fets següents:

- La xarxa de distribució és petita i desorganitzada i hi ha zones de gran consum desateses.
- L'empresa elabora un cava rosat molt ben considerat entre els experts.
- Mala imatge del vi i del cava, a causa de les últimes campanyes antialcohol fetes pel Govern, i canvi d'hàbits dels consumidors.
- Augment de la demanda de vins i caves en els bars de tapes i restaurants.
- L'empresa està excessivament enfocada a un segment concret de mercat, que deixa poc marge i tendeix a la baixa.
- La presentació dels vins i caves de l'empresa és considerada atractiva pels consumidors.
- L'empresa té tres grans competidors, que ocupen una posició millor en aquests moments.
- Els joves consumeixen poc vi i cava.
- Els preus dels caves de l'empresa són molt competitius.

Amb la intenció d'establir els objectius de l'empresa i desenvolupar les estratègies de màrqueting adequades, classifiqueu les dades de l'informe en els elements corresponents de l'anàlisi DAFO.