

Economia de l'Empresa

Críteris específics d'avaluació

Exercici 1. Cas Triodos Bank [6 punts]

Críteris d'avaluació	A	Valor	B	Valor	C	Valor
1.1 Elaboració DAFO de Triodos Bank [4 punts]						
Identificar i argumentar els factors de cada apartat del DAFO (debilitats, amenaces, fortaleeses i oportunitats)	Identifica correctament tots els factors clau. Redacta amb paraules pròpies d'una manera coherent i fa aportacions a partir de la informació identificada dels textos.	2 (0,5 cada apartat)	Identifica correctament alguns dels factors clau. Copia literalment alguna frase dels textos amb alguna aportació pròpia.	1,5 (0,375 cada apartat)	Identifica correctament alguns dels factors clau, a partir de reproduir literalment el que es diu al text sense cap aportació.	1 (0,25 cada apartat)
Classificar els factors en l'apartat corresponent del DAFO	Classifica tots els factors correctament entre debilitats, fortaleeses, amenaces i oportunitats.	2 (0,5 cada apartat)	Classifica correctament alguns factors. No té més de 3 errors.	1 (0,25 cada apartat)	Classifica correctament alguns factors. Té més de 3 errors.	0,5 (0,125 cada apartat)
1.2 Tenint en compte les variacions que hi ha hagut en el context econòmic des de l'any 2014 fins ara, han augmentat o han disminuït les possibilitats de creixement de la banca ètica? Argumenteu la resposta. [2 punts]						
Aportar factors actuals i/o establir hipòtesis	Aporta factors actuals i/o estableix hipòtesis molt rellevants per al desenvolupament del pronòstic.	1	Aporta factors i/o estableix hipòtesis bastant rellevants per al desenvolupament del pronòstic.	0,6	Aporta factors actuals i/o estableix hipòtesis poc rellevants per al desenvolupament del pronòstic.	0,2

Críteris d'avaluació	A	Valor	B	Valor	C	Valor
Pronosticar i relacionar amb el DAFO anterior	Pronostica correctament a partir de la informació disponible i les hipòtesis plantejades, i ho relaciona amb el diagnòstic anterior (DAFO).	1	Pronostica correctament a partir de la informació disponible i les hipòtesis plantejades, però només ho relaciona parcialment amb el diagnòstic anterior (DAFO).	0,6	Pronostica correctament a partir de la informació disponible i les hipòtesis plantejades, però no ho relaciona amb el diagnòstic anterior (DAFO).	0,2

Exercici 2. Anàlisi de la rendibilitat econòmica i propostes de millora. [4 punts]

Críteris d'avaluació	A	Valor	B	Valor	C	Valor
2.1 Formulació de la rendibilitat econòmica i els seus dos components. [1 punt]						
Formular la rendibilitat econòmica i els seus dos components (rendibilitat de les vendes i rotació)	Formula correctament la rendibilitat econòmica. Formula correctament els dos components de la rendibilitat econòmica (rendibilitat de les vendes i rotació).	1	Formula correctament dos conceptes dels tres demanats.	0,6	Formula correctament un concepte dels tres demanats.	0,2
2.2 Càlcul i interpretació de la rendibilitat econòmica i els seus components (rendibilitat de les vendes i rotació). [1 punt]						
Calcular i interpretar la rendibilitat econòmica	Calcula i interpreta correctament els tres conceptes (rendibilitat econòmica, rendibilitat de vendes i rotació).	1	Calcula i interpreta correctament dos dels tres conceptes demanats.	0,6	Calcula i interpreta correctament un dels tres conceptes demanats.	0,3

Criteris d'avaluació	A	Valor	B	Valor	C	Valor
2.3 Propostes per millorar la rendibilitat econòmica de cadascuna de les empreses, suposant que no poden reduir costos. [1 punt]						
Establir propostes de millora de la rendibilitat econòmica, atenent a la hipòtesi plantejada, per a cadascuna de les empreses proposades	Estableix les quatre propostes correctes per a cada empresa considerant la hipòtesi plantejada.	1	Estableix tres propostes de les quatre correctes per a cada empresa considerant la hipòtesi plantejada.	0,6	Estableix dos o menys propostes correctes per a cada empresa considerant la hipòtesi plantejada.	0,3
2.4 Són les mateixes propostes de millora per a les dues empreses? Argumenteu la resposta. [1 punt]						
Relacionar les propostes amb el seu sector d'activitat	Relaciona les propostes amb el seu sector d'activitat, aportant propostes de millora coherents per a cadascuna.	1	Relaciona les propostes amb el seu sector d'activitat, aportant propostes de millora coherents per a una de les dues empreses.	0,5	Relaciona les propostes amb el seu sector d'activitat, aportant propostes de millora però no són coherents en les dues empreses.	0,10

criteris específics d'avaluació complementaris. Exemple de resolució

Exercici 1 [6 punts]

1.1 Elaboreu el DAFO de Triodos Bank, enumerant i argumentat breument cadascun dels factors de cada apartat. [4 punts]

Factors interns	Factors externs
<p>Debilitats</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reduïda rendibilitat del seu model de negoci: <ol style="list-style-type: none"> a. En l'apartat d'ingressos (invertir per obtenir beneficis): limitats per la tipologia d'inversions que fan atenent al seu model de negoci. No poden invertir en qualsevol sector i, moltes vegades, han d'invertir en sectors no gaire rendibles o susceptibles a canvis normatius que augmenten el seu risc (per exemple, sector d'energies renovables a l'Estat espanyol). b. Pel que fa a despeses: donar servei als nous clients amb una "estructura lleugera" pot ser problemàtic: adequar l'estructura als serveis que li exigeixen els clients (disposició d'efectiu, targetes, pagament de rebuts, banca <i>on line</i> competitiva...) pot incrementar els costos. • Excés de liquiditat a causa de l'entrada contínua de nous estalviadors. No té on invertir i això suposa uns beneficis discrets. 	<p>Amenaces</p> <ul style="list-style-type: none"> • Context macroeconòmic complicat: baixos tipus d'interès (actualment negatius). Per a la banca és un entorn difícil per guanyar diners. • Cost d'aparcar els diners al BCE (els excessos de liquiditat costen diners a la banca en lloc de generar-ne). • El mercat de les organitzacions de tipus social, cultural i mediambiental és reduït i, moltes vegades, poc rendibles. • Entrada de nous competidors (noves entitats de banca ètica com Fiare). • Canvis de normatives en sectors on inverteixen (ha passat en el sector d'energies renovables). • Poca sensibilitat per part de les empreses per assumir un preu més car en productes bancaris ètics.
<p>Fortaleses</p> <ul style="list-style-type: none"> • Model de negoci basat en valors ètics: fer compatible rendibilitat financera amb objectius socials i ambientals. • Productes financers sostenibles. • Rendibilitat a llarg termini estable. • No invertir en mercats financers (especulació financera) ni en productes financers complexos. Redueix riscos. • Ofereix productes fàcils d'entendre. 	<p>Oportunitats</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clima de desconfiança envers la banca tradicional/convencional. • Creixent interès per temes de sostenibilitat, mediambientals i socials. • Creixent interès per la banca ètica. • Creixent interès per temes de responsabilitat social corporativa, és a dir, per empreses socialment responsables.

Factors interns	Factors externs
<ul style="list-style-type: none">• Màxima transparència (el client pot saber el destí dels seus diners).• Invertir en economia real, concretament en medi ambient, economia social i cultura.• No invertir en organitzacions o sectors amb sistemes de treball no sostenibles o amb falta de respecte pels drets humans.• Solvència (més capitalitat que la banca tradicional).• Poc risc de liquiditat.• La seva reducció de riscos pel fet de no dependre del finançament dels mercats financers (ho fa amb dipòsits dels clients). És una banca més estable i menys arriscada.	

1.2 Tenint en compte les variacions que hi ha hagut en el context econòmic des de l'any 2014 fins ara, han augmentat o han disminuït les possibilitats de creixement de la banca ètica? Argumenteu la resposta. [1 punt]

Resposta oberta. Exemples de possibles factors i hipòtesis:

- Interès creixent per temes com:
 - Sostenibilitat, economia circular, defensa del medi ambient, agricultura ecològica...
 - Crisi climàtica, noves energies verdes i renovables
 - Reciclatge
 - Eficiència energètica, construcció i rehabilitació bioclimàtica
 - Responsabilitat social corporativa
 - Ètica empresarial
 - Interès per problemàtiques socials, pensar en les persones
 - Comerç just
 - Transparència
 - Treballadors (retribucions justes, baix ventall salarial, formació i motivació...)
 - Noves tecnologies, digitalització, xarxes socials

- Sembla que es mantenen les amenaces macroeconòmiques (tipus d'interès negatius).
- Competir amb un mercat bancari molt concentrat.
- Entitats de banca tradicional també ofereixen productes ètics. Si la banca convencional canvia i entra en aquest segment amb determinats productes, pot reduir la quota de mercat de la banca ètica.
- Canvis importants en el model de negoci bancari.
- Noves tecnologies: banca digital o per Internet (abaratir costos i arribar a més clients).
- Sembla que la crisi climàtica comportarà en un futur immediat canvis en molts sectors productius per ser més sostenibles. Això pot augmentar les possibles inversions d'aquesta banca en valors. També l'aparició de noves activitats productives i de serveis relacionats amb aquests àmbits.
- Seguir amb un moderat creixement si no vol tenir problemes de rendibilitat. Relacionar-ho amb els valors en què es basa la banca ètica i amb els sectors on pot invertir. Canvis futurs d'aquests sectors.
- Contraposar-ho a altres tendències que també tenim a la societat: immediatesa, societat de consum, benefici ràpid, especulació, poca transparència...
- Costos creixents per les noves regulacions bancàries (normatives de prevenció de blanqueig de capitals, fiscals, d'assessorament financer...).
- Aparició de nous actors que poden entrar en el mercat de productes i serveis financers (xarxes socials, grans magatzems...).
- Poca dimensió. Opera en pocs països.
- Desconeguda per una part important de la població.

Exercici 2. Anàlisi de la rendibilitat econòmica i propostes de millora [4 punts]

2.1 Formuleu la rendibilitat econòmica, aquesta darrera definint els seus dos components. [1 punt].

Concepte		Expressió
Rendibilitat econòmica		BAll / Actiu
Rendibilitat econòmica	Rendibilitat vendes	BAll / Vendes
	Rotació	Vendes / Actiu

2.2 Calculeu i interpreteu la rendibilitat econòmica i els seus components per a cada empresa. [1 punt]

Concepte		Expressió	Modex, SA Càlculs	Modex, SA Resultat	Fumix, SL Càlculs	Fumix, SL Resultat
Rendibilitat econòmica		BAll/Actiu	10.000/500.000	0,02	8.000/100.000	0,08
Rendibilitat econòmica	Rendibilitat vendes	BAll/Vendes	10.000/1.000.000	0,01	8.000/75.000	0,107
	Rotació	Vendes/Actiu	1.000.000/500.000	2	75.000/100.000	0,75

La **rendibilitat econòmica** ens indica quants euros de benefici genera l'empresa per cada euro invertit en l'actiu (resultat d'explotació), és a dir, el rendiment de les inversions (independentment del seu finançament). L'empresa Modex, SA per cada 100 € invertits en l'actiu genera 2 € de benefici. L'empresa Fumix, SL per cada 100 € invertits en l'actiu obté 8 € de benefici.

Pel que fa a la rendibilitat econòmica, es pot desglossar en:

- La **rendibilitat de les vendes** o **marge** ens indica quants cèntims d'euro guanyem per cada euro que ingresem per vendes (ara bé, encara hauríem de pagar interessos i impostos) o bé quants euros de benefici s'aconsegueixen per cada 100 euros de vendes. És el percentatge de les vendes que es tradueix en benefici (és a dir, que no es destina a cobrir despeses de producció). En el cas de Modex, SA, obté 1 € de benefici per cada 100 € de vendes; en canvi Fumix, SL, en genera 10,7 €.
- La **rotació** és el nombre de vegades que els ingressos per vendes equivalen a l'actiu. En el cas de Modex, SA són 2 vegades i en el cas de Fumix, SL, 0,75 vegades.

2.3 Si cap de les dues empreses pot reduir costos, quines accions proposeu per millorar la rendibilitat econòmica de cada empresa? [1 punt]

Per millorar la rendibilitat s'hauria d'augmentar el marge i/o la rotació (recordem que suposem que les empreses no poden reduir costos).

Empresa Modex, SA:

- Augmentar el marge (rendibilitat de les vendes) apujant el preu, sempre que això no impliqui una disminució important de les vendes, cosa difícil d'aconseguir en aquest sector de cotxes de gamma baixa.
- Augmentar la rotació:
 - a) disminuint l'actiu.
 - b) augmentant les vendes amb el mateix actiu:
 - abaixant el preu, però com que el marge ja és molt baix, l'1%, difícilment ho podrà fer.
 - sense abaixar preus (estratègies de venda).

Empresa Fumix, SL:

- Augmentar el marge: apujant preus sempre que pugui mantenir les vendes (la diferenciació del seu producte sembla que ho permet).
- Augmentar la rotació:
 - a) disminuint l'actiu.
 - b) augmentat les vendes amb el mateix actiu:
 - abaixant el preu (un marge del 10,7% podria permetre-ho).
 - sense abaixar preus (estratègies de venda).

2.4 Són les mateixes propostes de millora per a les dues empreses? Argumenteu la resposta. [1 punt]

El sector d'activitat condiona les actuacions de les empreses, per tant les decisions no poden ser les mateixes. L'empresa Modex, SA hauria de millorar la rotació (incrementant vendes amb estratègies de venda); en canvi, Fumix, SL ho podria fer augmentant el marge o augmentant la rotació. (Vegeu els comentaris fets anteriorment, tant en el cas de voler augmentar el marge com la rotació).