

FUNCIONAMENT DE L'EMPRESA I DISSENY DE MODELS DE NEGOCI**PAU 2024****CONCRECIÓ DELS OBJECTIUS I CONTINGUTS DEL CURRÍCULUM PER A LES PAU CURS 2023-2024
INTRODUCCIÓ**

L'objectiu d'aquest document és el de concretar el contingut que, d'acord amb el que s'estableix al DOGC. DECRET 171/2022, de 20 de setembre, d'ordenació dels ensenyaments de batxillerat, serà objecte d'avaluació en les proves PAU d'accés a la Universitat.

El món de l'empresa és present diàriament als mitjans de comunicació, forma part de la vida de milions de treballadors i empresaris i repercuteix en totes les llars. El coneixement sobre l'empresa és un pas essencial per entendre el funcionament del conjunt de l'economia, ja que el que passa a l'interior de les empreses és tan substancial com el que passa en un entorn econòmic més ampli.

FINALITAT DE LA PROVA

La matèria de Funcionament de l'Empresa i Disseny de Models de Negoci té com a finalitat que l'alumnat estudiï i analitzi les respostes als problemes econòmics i conegui les noves formes d'organització i administració, amb un enfocament actualitzat i, sobretot, adaptat a la realitat, considerant que la innovació és el motor d'un negoci i que, en molts casos, en determina la supervivència.

De manera més concreta, la matèria proposa l'assoliment de competències específiques relacionades amb la importància que l'activitat empresarial i l'emprenedoria tenen en la transformació social; amb el coneixement de l'entorn proper i el global per saber com influeixen en l'activitat empresarial, i amb el fet d'entendre el funcionament i l'estructura interna de les empreses, que tenen com a finalitat generar beneficis econòmics i socials.

D'aquesta manera, l'alumnat estarà en condicions de comprendre nous models de negoci que utilitzen eines innovadores i així valorar la importància de l'estratègia comunicativa i comercial de les empreses, la rellevància d'apostar per noves fórmules i gestionar la informació que es genera, de manera que serveixi perquè clients, accionistes, treballadors, creditors o el mateix Estat, entre d'altres, els agents interessats, prenguin decisions que repercuteixin positivament en la societat i en l'empresa.

L'alumnat s'aproximarà al disseny i a l'elaboració de projectes d'empresa amb creativitat, iniciativa i esperit emprenedor, per generar una idea de negoci viable i sostenible que solucioni un problema determinat.

ESTRUCTURA DE LA PROVA

El primer bloc fa referència a l'economia, l'escassetat i l'entorn; el segon bloc tracta el model de negoci i de gestió, el tercer bloc, sobre patrons de models de negoci i eines per innovar en models de negoci i de gestió; el quart fa referència a l'estratègia empresarial i l'ús dels mètodes per a l'anàlisi de la realitat empresarial.

BLOCS DE SABERS O CONTINGUTS. 2n CURS	% SOBRE LA NOTA GLOBAL DE LA PROVA
1. Economia i escassetat. L'empresa i el seu entorn	20%
2. El model de negoci i de gestió	40%
3. Patrons de models de negoci i eines per innovar en models de negoci i de gestió	20%
4. Estratègia empresarial i l'ús de mètodes per a l'anàlisi de la realitat empresarial	20%

CONCRECIÓ DEL CURRÍCULUM

L'estructura programàtica dissenyada per a aquesta matèria inclou quatre blocs per al segon curs. Seguidament es concreten, per a cadascun d'ells, els continguts o sabers concrets avaluable a les PAU.

Cal precisar que la necessària síntesi que suposa aquesta concreció obvia alguns sabers o continguts que no s'inclouen per considerar que no s'ajusten a la finalitat o a les característiques genèriques d'aquesta prova, tot i que és evident que són força importants pel correcte desenvolupament de la matèria.

BLOCS DE SABERS O CONTINGUTS. 2n CURS.	SABERS AVALUABLES
<p>1. Economia i escassetat. L'empresa i el seu entorn</p>	<p>1.1. Anàlisi de la relació entre l'escassetat de recursos i les necessitats com a problema bàsic de l'economia. Concepte d'economia. Els factors de producció i les necessitats. El paper dels agents econòmics i la relació entre ells.</p> <p>1.2. Identificació de les característiques del perfil emprenedor: les habilitats que demana el mercat de treball. Nòmades del coneixement (<i>knowmads</i>). Consideració del paper de la dona emprenedora. La teoria del sostre de vidre.</p> <p>1.3. Caracterització de les empreses que incorporen la responsabilitat social corporativa (RSC) i els objectius el desenvolupament sostenible (ODS) en un món més solidari i sostenible. Actuacions que duen a terme les empreses quant a RSC. El codi de conducta intern. El balanç social. Els ODS relacionats amb el sector empresarial: 7, 9 i 12.</p> <p>1.4. Classificació de les empreses en funció de diferents criteris: sector d'activitat, àmbit geogràfic, dimensió i propietat del capital.</p> <p>1.5. Identificació del marc jurídic que regula l'activitat empresarial. Elecció de la forma jurídica de l'empresa més adient tenint en compte les necessitats de capital, el tipus de responsabilitat, el nombre de socis i els impostos a pagar. L'empresari/a individual, la societat de responsabilitat limitada, la societat anònima, la societat laboral i la societat cooperativa.</p> <p>1.6. Localització i dimensió de l'empresa com a elements caracteritzadors de la realitat empresarial. Concepte de localització. Factors determinants en la localització empresarial. Concepte de dimensió. Estratègies de creixement empresarial: creixement intern (especialització o expansió i diversificació – matriu d'Ansoff) i extern de l'empresa (concentració i cooperació). Estratègia de concentració: fusió, absorció, participació i hòlding. Estratègia de cooperació o col·laboració: <i>joint-venture</i>.</p> <p>1.7. Anàlisi de tendències i variables macroeconòmiques de l'entorn del model de negoci. Anàlisi de l'entorn. El macroentorn o entorn genèric: concepte i factors: model PESTEL. El microentorn o entorn específic: model de les 5 forces competitives de Michael E. Porter.</p>
<p>2. El model de negoci i de gestió</p>	<p>2.1. Les àrees funcionals de l'empresa. Descripció de les diferents àrees funcionals bàsiques: producció, comercial, finançament i inversió i recursos humans.</p> <p>2.2. La direcció empresarial. Anàlisi de decisions estratègiques de planificació, gestió, presa de decisions i optimització d'activitats, recursos i associacions. Identificació de les estructures organitzatives. Funcions del procés de direcció:</p>

	<p>planificació, organització, gestió i control. Identificació i descripció de les estructures organitzatives: lineal o jeràrquic, funcional, lineal i assessorament i model <i>Teal</i>. Representació gràfica de l'estructura organitzativa: l'organigrama. Estils de lideratge empresarial: democràtic, autocràtic i liberal.</p> <p>2.3. La gestió dels recursos humans. La contractació i les relacions laborals de l'empresa. Les polítiques d'igualtat a les empreses. Les funcions del departament de recursos humans. El contracte de treball: concepte. Relacions laborals: la representació dels treballadors en l'empresa i el concepte de conveni col·lectiu. Implementació de les polítiques d'igualtat a les empreses: elements bàsics.</p> <p>2.4. Àrea de producció: Descripció del procés productiu i valoració de l'eficiència i la productivitat en l'ús dels recursos. Concepte de procés de producció. La funció de producció. Concepte, càlcul i interpretació de la productivitat. Diferenciació entre eficàcia, eficiència tècnica i econòmica: concepte, càlcul i interpretació.</p> <p>2.5. Determinació de l'estructura d'ingressos i costos de la idea de negoci plantejada, calculant-ne el llindar de rendibilitat o punt mort. Els costos de producció: costos fixos, costos variables i costos totals. Càlcul del punt mort o llindar de rendibilitat. Obtenció del benefici/pèrdua de l'empresa. (Veure annex 5).</p> <p>2.6. Establiment d'estratègies comercials i de màrqueting oportunes. Concepte de màrqueting. Estratègies per a cada variable del màrqueting mix. Estratègies de marca: marca única, marques múltiples i marques de distribuïdor. Estratègies de preu: preus baixos, preus de prestigi, preus en funció del cicle de vida i preus psicològics. Canals de distribució i estratègies de distribució: intensiva, selectiva i exclusiva. Estratègies promocionals: publicitat, promoció de vendes, venda personal i relacions públiques. Las 4P del màrqueting digital: personalització, persona a persona, participació i predicció en models.</p> <p>2.7. Anàlisi de l'estructura de les inversions i de les fonts de finançament, i selecció justificada de les més adients. Concepte d'inversió. Tipus d'inversió: en funció del temps (Inversions a llarg termini i a curt termini), els tipus de bé (inversió material o tangible, immaterial o intangible i financera) i la finalitat (inversió de reposició o renovació, expansiva i estratègica). Mètodes de selecció d'inversions: mètodes estàtics (<i>pay-back</i> o termini de recuperació: concepte, càlcul i interpretació) i, mètodes dinàmics (criteri del Valor Actual Net: concepte, càlcul i interpretació) i criteri de la taxa de rendibilitat interna (TIR): concepte i interpretació. L'estructura financera de l'empresa. Classificació de les fonts financeres segons la propietat, la procedència dels recursos i el temps: capital social, reserves, subvencions, amortitzacions, préstec a llarg termini, emprèstits, capital risc, <i>crowdfunding</i>, lísing, rënting, pòlissa o línia de crèdit, descompte d'efectes, crèdit comercial i facturatge.</p> <p>2.8. Elaboració dels comptes anuals: Balanç de Situació i Compte de Pèrdues i Guanys. El patrimoni empresarial: concepte, masses i elements patrimonials d'actiu i de passiu. Classificació del Balanç de Situació en masses patrimonials (veure annex 1). Estructura del compte de Pèrdues i Guanys (veure annex 2).</p>
--	--

	<p>2.9. Anàlisi de resultats: estudi dels estats financers, anàlisi i interpretació de la informació comptable. Concepte i objectius de l'anàlisi d'estats financers. L'anàlisi financera: concepte, càlcul i interpretació de fons de maniobra i de les ràtios de disponibilitat, tresoreria, liquiditat, solvència (o garantia), endeutament i estructura del deute (veure annex 3). Anàlisi econòmica: càlcul i interpretació de la rendibilitat econòmica, la rendibilitat financera i la rendibilitat de les vendes (veure annex 4).</p>
<p>3. Patrons de model de negoci i eines per innovar en models de negoci i de gestió</p>	<p>3.1. Comparació entre diferents models de negoci, com són els que ofereixen serveis bàsics gratuïts (<i>freemium</i>), els de llarga cua (<i>long tail</i>), els multiplataforma, els d'aplicacions mòbils i d'altres: de subscripció, d'afiliació, franquícia, circular, <i>ecommerce</i>, P2P. Identificació per a casos reals o ficticis del model de negoci plantejat, detallant quines necessitats satisfà i com obté els ingressos l'empresa.</p> <p>3.2. Apreciació de la recerca, el desenvolupament i la innovació. Diferenciació entre recerca, desenvolupament i innovació. La R+D+i com a motor del canvi tecnològic, així com la seva aportació a la productivitat empresarial.</p> <p>3.3. Anàlisi i valoració de les estratègies d'innovació en casos reals i ficticis: teories i tipus d'innovació (radical, incremental i disruptiva). Concepte i característiques de l'empresa ambidextra.</p> <p>3.4. Eines per innovar en els models de negoci i de gestió. Concepte, i interpretació del Mapa d'empatia de clients i <i>buyer</i> persona. Anàlisi de la competència i nínxols de mercat mitjançant la matriu ERIC i els Oceans Blaus.</p> <p>3.5. Eines originals per presentar un projecte o idea: narració d'històries o <i>storytelling</i> i el discurs de l'ascensor o <i>elevator pitch</i>.</p>
<p>4. Estratègia empresarial i ús de mètodes per a l'anàlisi de la realitat empresarial</p>	<p>4.1. Disseny, planificació, gestió i comunicació amb rigor, iniciativa i creativitat d'un projecte empresarial. El pla de negoci: concepte i estructura.</p> <p>4.2. Avaluació de models de negoci. Les viabilitats empresarials: tècnica, financera, econòmica i comercial: anàlisi DAFO i estudi de mercat.</p> <p>4.3. Definició de la proposta de valor, els canals, les relacions amb clients, segmentació de clients, les fonts d'ingressos, les activitats clau, els recursos necessaris, les associacions o aliances i l'estructura de costos: el llenç de model de negoci o model Canvas.</p> <p>4.4. Validació del model de negoci: <i>Lean Startup</i>. Desenvolupament de clients. Desenvolupament de producte àgil. La metodologia <i>Lean Startup</i> i els passos clau: crear o construir, aprendre i mesurar. El concepte de PMV (producte mínim viable).</p> <p>4.5. Protecció de la idea, del producte i de la marca del negoci. Concepte de propietat industrial i propietat intel·lectual. Tipus de proteccions: patents, marca registrada, drets d'autor i secrets empresarials.</p>

ANNEX 1. Model per a la realització del Balanç de Situació

BALANÇ DE SITUACIÓ	
ACTIU (estructura econòmica o capital en funcionament)	PATRIMONI NET I PASSIU (estructura financera o capital financer)
<p>ACTIU NO CORRENT Total</p> <p style="text-align: right; margin-right: 100px;">Total</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Immobilitzat intangible* <ul style="list-style-type: none"> × Investigació i desenvolupament × Concessions administratives, propietat industrial i drets de traspàs × Aplicacions informàtiques ▪ Immobilitzat material* <ul style="list-style-type: none"> × Terrenys i béns naturals × Construccions × Instal·lacions tècniques × Maquinària × Utillatge × Mobiliari × Elements de transport × Equips per a processos d'informació × Altre immobilitzat material ▪ Inversions immobiliàries <ul style="list-style-type: none"> × Inversions en Terrenys i béns naturals × Inversions en Construccions ▪ Inversions financeres a llarg termini <p>ACTIU CORRENT Total</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Existències <ul style="list-style-type: none"> × Comercials × Matèries primeres × Productes en curs × Productes acabats ▪ Deutors comercials i altres comptes a cobrar <ul style="list-style-type: none"> × Clients × Deutors × Hisenda Pública, deutora per diversos conceptes × Organismes de Seguretat Social deutors ▪ Inversions financeres a curt termini ▪ Efectiu i altres actius líquids <ul style="list-style-type: none"> × Bancs institucions de crèdit × Caixa 	<p>PATRIMONI NET Total</p> <ul style="list-style-type: none"> × Capital / Capital social × Reserves × Resultat de l'exercici <p style="text-align: right; margin-right: 100px;">Total</p> <p>PASSIU NO CORRENT</p> <ul style="list-style-type: none"> × Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini × Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit <p>PASSIU CORRENT Total</p> <ul style="list-style-type: none"> × Proveïdors × Creditors per prestació de serveis × Proveïdors d'immobilitzat a curt termini × Deutes a curt termini amb entitats de crèdit × Deutes a curt termini × Hisenda Pública, creditora per conceptes fiscals × Organismes de la Seguretat Social creditors
TOTAL ACTIU	TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU

Nota aclaridora:

- El valor net registrat es calcula a partir del preu d'adquisició, descomptant l'amortització acumulada que s'hagi realitzat i qualsevol altra correcció valorativa per deteriorament acumulada.
- Per exemple, si comprem un actiu a un preu d'adquisició de 1.000 € i hem realitzat amortitzacions per valor de 100 €, el seu valor comptable o en llibres serà de 900 € (1.000 € - 100 €).

En resum:

Els comptes d'immobilitzat es presentaran pel seu valor net comptable (cost d'adquisició o cost de producció menys amortització).

De cara a l'examen de selectivitat:

- Si, en algun cas, dins d'una massa patrimonial hi ha diferents elements patrimonials, cal que detalleu aquests elements; és a dir, no us limiteu a agrupar i a escriure directament el valor total de la massa patrimonial: heu d'especificar quines partides la integren. També ha de constar el valor total de cada massa patrimonial.
- Per qüestions pedagògiques i per assolir els objectius d'aprenentatge, els estudiants han de saber interpretar el balanç de situació mitjançant les ràtios financeres de l'annex 3.
- No forma part dels sabers avaluable del DOGC. DECRET 171/2022, de 20 de setembre: ni la comptabilitat: concepte i objectius; ni la partida doble i la normativa comptable; ni el cicle comptable. Concepte i fases.

ANNEX 2. Model per a la realització del Compte de pèrdues i guanys.

PÈRDUES I GUANYS
<p>+Ingressos d'exploració</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Import net de la xifra de negocis b. Variació de les existències de productes acabats i en curs c. Altres ingressos d'exploració <p>- Despeses d'exploració</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Aprovisionament (Compres +/- Variació d'existències comercials i matèries primeres) b. Despeses de personal c. Amortització de l'immobilitzat d. Altres despeses d'exploració <p>RESULTAT D'EXPLORACIÓ</p> <p>= RESULTAT ABANS D'INTERESSOS I IMPOSTOS (BAII)</p>
<p>RESULTAT ABANS D'INTERESSOS I IMPOSTOS (BAII)</p> <p>+Ingressos financers</p> <p>- Despeses financeres</p> <p>RESULTAT FINANCER</p> <p>= RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI)</p>
<p>RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI)</p> <p>- Impost sobre beneficis</p> <p>= RESULTAT NET (BN)</p>

Nota aclaridora:

- Amb el Nou Pla General Comptable els ingressos i despeses extraordinaris es comptabilitzen dins de l'exploració de l'empresa d'acord amb la seva naturalesa.
- Convindrem aquesta estructura del compte de pèrdues i guanys, on **el resultat d'exploració és igual al RESULTAT ABANS D'INTERESSOS I IMPOSTOS (BAII). Aquesta igualtat ens permetrà lligar l'annex 2 amb l'annex 4.**
- Dins de les despeses d'exploració, es troba la partida "proveïments" que representa les compres de materials que s'han transformat en productes (matèries primeres) o s'han venut sense transformació (mercaderies comercials) al llarg l'exercici econòmic.
 Es calcula així: Proveïments = compres + existències inicials – existències finals
 Les existències inicials es sumen a les compres perquè en realitat són compres de l'exercici anterior que no es van arribar a vendre.
 Les existències finals es resten a les compres perquè són compres d'aquest exercici que no s'han venut (de fet, seran les existències inicials de l'exercici següent)
 La diferència Existències inicials - Existències finals rep el nom de Variació d'existències, de manera que també es pot dir que:
 Proveïments = Compres +/- variació d'existències comercials i matèries primeres.

Els comptes de variació d'existències de comercials i el de variació d'existències de matèries primeres poden ser una despesa (quan al final de l'any hi ha menys quantitat que a principis d'any) o una menor despesa (quan al final de l'any hi ha més que a principis de l'any).

Com que el concepte de proveïments calcula la despesa d'existències de comercials i de matèries primeres, a les compres li sumarem la variació, quan aquesta hagi estat una despesa, i se la restarem quan hagi estat una menor despesa.

De cara a l'examen de selectivitat:

- S'han de detallar les partides que integren cada concepte comptable. No us limiteu a agrupar i a escriure directament el valor total. També, heu d'especificar quines partides la integren. També ha de constar el valor total de cada partida.
- Per qüestions pedagògiques i per assolir els objectius d'aprenentatge, els estudiants han de saber interpretar el compte de pèrdues i guanys mitjançant les ràtios de l'annex 3 i 4.

ANNEX 3. Ràtios financeres

RÀTIOS FINANCERES		
Els valors ideals o òptims de l'empresa són relatius ja que depenen del tipus d'empresa i del sector econòmic		
NOM	EXPRESSIÓ	VALOR ORIENTATIU, dependrà del llibre de text utilitzat
DISPONIBILITAT	Disponible ¹ / Passiu corrent	El valor orientatiu aproximat és de 0,3. Un valor més petit a 0,3 pot indicar problemes per afrontar els pagaments i més alt pot manifestar que l'empresa pot estar perdent la rendibilitat dels seus actius. Podem establir que el valor òptim es situa entre 0,3 i 0,4.
TRESORERIA	(Realitzable ² + Disponible) / Passiu corrent	El valor de la ràtio ha de ser prop d'1. Si la ràtio és més petita que 1 voldria dir que amb els recursos a curt termini l'empresa no pot pagar els deutes a curt termini i, si és més gran que 1 l'empresa té un excés de liquiditat, pot estar perdent rendibilitat dels seus actius. Hi ha d'altres llibres de text que l'interval el situa entre 0,8 i 1,2. Qualsevol opció de les esmentades és bona.
LIQUIDITAT	Actiu corrent / Passiu corrent	El valor orientatiu que es proposa per aquesta ràtio hauria de ser entre 1,5 i 2. Hi ha llibres de text que l'interval el situa entre 1 i 2. I d'altres entre 1,5 i 1,8. Qualsevol opció de les esmentades és bona. També es coneix com a ràtio de fons de maniobra o de solvència a curt termini. Si el FM ≥ 0, és a dir, positiu, determina que aquesta empresa està en equilibri financer. El Fons de maniobra és una garantia per a l'estabilitat de l'empresa ja que des del punt de vista del finançament, és aquella part de l'Actiu Corrent que es finança amb Recursos Permanents. En general el Fons de Maniobra ha de ser positiu ja que si no, l'Actiu Fix estaria finançat amb Exigible a c/t i es podria arribar a una suspensió de pagaments.

¹ Disponible és, en el balanç de situació, efectiu i altres actius líquids.

² Entendrem per realitzable: Deutors comercials i altres comptes a cobrar + Inversions financeres a curt termini.

		<p>Casos particulars: Els supermercats i les superfícies comercials solen tenir un fons de maniobra negatiu per la pròpia operativa del sector: aquestes empreses cobren els seus clients al comptat (targetes de crèdit i metàl·lic, principalment) i paguen als seus proveïdors respectius en amplis terminis de temps. La gran superfície com: un supermercat, uns grans magatzems, etc. solen tenir fons de maniobra negatius perquè negocien les compres de gèneres amb pagaments força folgats (a 60, 90, 180 dies o fins i tot més) mentre que els venen de manera molt més ràpida i tenen molta quantitat de diners efectius, en aquest cas que el fons sigui negatiu no és cap problema perquè va amb el funcionament del negoci.</p>
SOLVÈNCIA (o ràtio de garantia)	Actiu / Deutes*	<p>El valor orientatiu proposat ha de ser superior a 1 i pròxim a 2. A mesura que aquesta ràtio s'aproxima a 1 l'empresa pot augmentar el seu risc de fallida. Per sota de 1 podríem dir que està en situació de fallida (fallida és el terme tècnic). Hi ha llibres de text que situen el valor orientatiu entre 1,7 i 2. Qualsevol opció de les esmentades és bona.</p>
ENDEUTAMENT	Deutes* / Total Patrimoni Net i Passiu	<p>Aquesta ràtio serveix per comprovar la qualitat de finançament de l'empresa, és a dir, la seva dependència respecte de l'endeutament o el finançament extern. L'empresa presenta més dependència del finançament com més alt sigui el valor. El valor orientatiu aconsellat per aquesta ràtio hauria de ser entre 0,4 i 0,6. Hi ha llibres de text que situen el valor aconsellat entre 0,2 i 0,8. Qualsevol opció de les esmentades és bona.</p>
ESTRUCTURA DEL DEUTE	Passiu corrent / Deutes*	<p>La qualitat del deute s'analitza amb la ràtio d'estructura del deute, que és la relació entre el deute a curt amb el total del deute. El valor orientatiu d'aquesta ràtio hauria d'estar molt proper a zero.</p>

		Quant més petit sigui el seu valor millor per l'empresa. Si supera el 0,5, per exemple, 0,83 significa que el 83 % del deutes són a curt termini, el deute és de mala qualitat.
--	--	---

Nota aclaridora:

- A. Els valors orientatius de l'empresa són relatius ja que depenen del tipus d'empresa i del sector econòmic.
- B. Els valors orientatius proposats en aquest annex 3 són relatius ja que dependrà del llibre de text utilitzat, per tant qualsevol opció recollida per les diferents editorials sobre aquestes ràtios la donarem per bona.
- C. Deutes*: Passiu corrent + Passiu no corrent.

ANNEX 4. Indicadors de la rendibilitat de l'empresa

INDICADORS DE LA RENDIBILITAT DE L'EMPRESA	
NOM	EXPRESSIO
RENDIBILITAT ECONÒMICA	Benefici abans d'interessos i impostos / Total Actiu
RENDIBILITAT FINANCERA	Benefici net / Patrimoni Net
RENDIBILITAT DE LES VENDES	BAll*/ Import Net de la xifra de vendes

*BAll: Benefici abans d'interessos i impostos

RENDIBILITAT ECONÒMICA (RE.) o ROA (

Mesura el benefici generat pels actius sense tenir en compte el cost de finançament d'aquests, és a dir, ens permet saber si el creixement d'una companyia està acompanyat d'una millora o deteriorament del resultat.

Indica l'eficàcia de la gestió de l'empresa, la capacitat dels seus actius per generar valor. Com més alt sigui aquesta ràtio, millor perquè indicarà que es requereixen pocs actius per aconseguir un benefici alt.

El resultat ens indica la quantitat que està guanyant l'empresa per cada 100 € invertits, abans de descomptar interessos i impostos.

RENDIBILITAT FINANCERA (RF) o

És el rendiment que obté el capital aportat pels inversors en funció del benefici net obtingut en l'exercici. Mesura la remuneració als propietaris de l'empresa. Com més alt sigui, més grans seran els beneficis obtinguts pels inversors.

RENDIBILITAT DE LES VENDES (RV):

Quant més alt és l'indicador, més

rendible són les vendes.

La rendibilitat de les vendes permet veure la proporció de resultat d'explotació (o benefici abans d'interessos i impostos) que ha generat l'empresa a l'exercici, en relació amb l'import net de la xifra de negocis (còmput o suma de les vendes de productes i/o serveis de l'activitat d'explotació normal de l'empresa). Per tant, aquesta proporció significarà el marge de benefici abans d'interessos i impostos que ha obtingut l'empresa sobre l'esmentat import net de la xifra de negocis dins l'exercici actual. Així doncs, el resultat de 0,248 significa que de cada 1 euro d'import net de la xifra de negocis, l'empresa ha pogut generar 0,248 euros de benefici abans d'interessos i impostos (BAll), o que per cada 100 euros d'import net de la xifra de negocis, l'empresa ha generat 24,8 euros de BAll (és a dir, una rendibilitat o marge de les vendes del 24,8%).

ANNEX 5. Càlcul del punt mort o llindar de la rendibilitat

CÀLCUL DEL PUNT MORT, PUNT D'EQUILIBRI O LLINDAR DE RENDIBILITAT	
PUNT MORT: volum de producció i vendes per al qual IT = CT	
NOM	EXPRESSIÓ
IT = Ingressos Totals CT = Costos Totals CF = Costos Fixos CV = Costos Variables p = Preu de venda unitari CV* = Costos Variables unitaris X _{PM} = Volum de producció i venda en el Punt Mort (p - CV*) = Marge de cobertura o de contribució	$IT = CT$ $IT = CF + CV$ $p \cdot X_{PM} = CF + CV^* \cdot X_{PM}$ $p \cdot X_{PM} - CV^* \cdot X_{PM} = CF$ $X_{PM} \cdot (p - CV^*) = CF$ $X_{PM} = CF / (p - CV^*)$