



SÈRIE 3

Pautes de correcció generals:

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

Pautes de correcció específiques:

Exercici 1

[2,5 punts]

1.1.

[0,9 punts]

	Tipus d'empresa	Justificació (Copieu una frase del text que justifiqui la resposta.)
Propietat del capital	Privada	Frase o frases en el text. El capital (la propietat) pertany a particulars. “Les seves dues sòcies són joves emprenedores que han invertit els seus estalvis en la creació d'aquesta empresa.” “[...] fet que les ha portat a crear el seu propi negoci, que ja té 80 treballadors i 20 milions d'euros de xifra de negoci.” “[...] el seu capital social està dividit en participacions.”
Àmbit geogràfic	Internacional	Frase en el text: “Actualment opera a l'Empordà (Girona), però exporta a alguns països europeus.”
Forma jurídica	Societat limitada SL	Frase en el text: “El seu capital social està dividit en participacions.”

Nota: Només cal una frase per justificar la resposta.

Tot seguit, en funció de la forma jurídica que hàgiu decidit, responeu a les tres preguntes següents:

Quin és el capital mínim necessari en el moment de la constitució de l'empresa?	El capital mínim de l'empresa en el moment de la constitució és 1 € .
Quina responsabilitat tenen els socis?	La responsabilitat dels socis serà limitada al capital aportat.
Quin és el nombre mínim de socis?	El nombre mínim de socis també és 1. Només cal un soci per crear-la.



1.2.

[0,7 punts]

Explicació breu del concepte *knowmad*

Són persones capaces de generar, millorar i desenvolupar el coneixement a l'empresa, poden ser adaptables, independents, creatives qualificades, independents, digitals, autodidactes i resilients.

Identificació de dues característiques dels *knowmad*

En el text, veiem escrit que les emprenedores són (dues característiques): **creatives i autodidactes**.

Descripció sobre la teoria del sostre de vidre

Describeu les barreres invisibles o limitacions que dificulten el progrés professional de les dones, tot i tenir la mateixa preparació acadèmica i disposar de la mateixa experiència que els seus companys homes. Aquestes barreres no són clares o evidents i poden ser difícils d'identificar, ja que se solen presentar d'una manera subtil i amagada.

1.3.

[0,6 punts]

Identificació de la frase del text que faci referència a la força competitiva

En el text, veiem que la frase que descriu la força competitiva més desfavorable per l'empresa és: **"aquesta empresa només pot tenir un únic proveïdor"**, que respon al **poder de negociació dels proveïdors**. Si només tenim un únic proveïdor és clar que el nostre poder de negociació és molt limitat i haurem d'acceptar les condicions de compravenda que ens imposi.

Explicació de la força competitiva: poder de negociació dels proveïdors

És la capacitat que tenen els proveïdors de determinar les condicions de la compravenda, el preu, la forma de pagament, els terminis de lliurament, etc.

Indicar quin tipus d'entorn podem estudiar amb l'anàlisi de M. Porter

Amb l'anàlisi de Porter podem estudiar l'**entorn específic o microentorn** de les empreses.



1.4.

[0,3 punts]

Argumentar el tipus de creixement

En fer una ampliació del negoci invertint en la seva pròpia estructura, Clockia està seguint una estratègia de **creixement intern**.

Raonar el tipus d'estratègia de la matriu d'Ansoff que estaria lligada amb l'ampliació del negoci de l'empresa

La venda dels productes actuals en mercats nous és **l'estratègia de desenvolupament de mercats** de la matriu d'Ansoff.



Exercici 2

[2,5 punts]

2.1.

[0,9 punts]

Tenint en compte les dades comptables:

- DISPONIBLE o EFECTIU I ALTRES ACTIUS LÍQUIDS = 120,50 € d'efectiu a la caixa forta de l'empresa + 379,50 € dipositats al Banc del Lluçanès = **500 €**.
- EXISTÈNCIES = (10 unitats de matèries primeres × 6,01 €/unitat) + (20 unitats de productes en curs × 5,02 €/unitat) + 139,50 € de productes acabats = **300 €**.
- PASSIU CORRENT = deutes totals a curt termini = **1.875 €**.
- ACTIU CORRENT = **1.406,25 €**.

Sabem l'expressió de la ràtio de tresoreria:

$$\frac{\text{Disponible(*) + realitzable(*)}}{\text{Passiu corrent}}$$

(*) Entendrem per *realitzable* els deutors comercials i altres comptes a cobrar + les inversions financeres a curt termini.

I el disponible en el balanç de situació s'anomena efectiu i altres actius líquids.

Deduir l'import del realitzable

Per calcular el valor de la ràtio de tresoreria ens fa falta el valor del realitzable (deutors comercials i altres comptes a cobrar + inversions financeres a curt termini).

Per calcular-lo, hem de tenir present el següent:

ACTIU CORRENT = EXISTÈNCIES + REALITZABLE (deutors comercials i altres comptes a cobrar + inversions financeres a curt termini) + **DISPONIBLE** (efectiu i altres actius líquids).



Per tant, si substituïm els valors que ens dona l'enunciat:

$$1.406,25 = 500 + \text{realitzable} + 300$$

$$1.406,25 - 500 - 300 = \text{realitzable}$$

$$\text{Realitzable} = 606,25 \text{ €}$$

Càlcul de la ràtio de tresoreria:

Ràtio de tresoreria = (disponible + realitzable) / passiu corrent

$$\text{Ràtio de tresoreria} = (500 + 606,25) / 1.875$$

$$\text{Ràtio de tresoreria} = 0,59$$

Comentari del resultat obtingut:

La ràtio de tresoreria mostra la capacitat que té l'empresa per fer front als pagaments a curt termini. D'aquesta ràtio, se n'exclouen els estocs perquè són partides amb un grau més alt d'incertesa pel que fa a la seva conversió en diners.

L'objectiu de la ràtio és comprovar la possibilitat de pagar el passiu circulant en el cas d'una crisi real de l'empresa; o sigui, en cas que no es poguessin vendre les existències.

Direm:

- Si és prop d'1: l'empresa no té problemes de liquiditat, ja que per cada unitat monetària de passiu a curt termini hi ha recursos líquids per fer-hi front.
- Si és molt superior a 1: pot indicar un mal aprofitament dels recursos financers, l'empresa és una entitat amb ànim de lucre; per tant, no pot tenir diners "parats" al banc sense buscar-ne rendiment.
- Si és inferior a 1: l'empresa pot tenir problemes de liquiditat.

En aquest cas, podem dir que, com que el seu valor és inferior a 1, l'empresa amb els seus recursos a curt termini no pot pagar els deutes a curt termini i depèn de les seves vendes per pagar els seus deutes a curt termini.



2.2.

[0,6 punts]

Comparació de la ràtio de tresoreria de les dues empreses

L'empresa Barretines Vermelles, SL, té una ràtio de tresoreria amb un valor superior a 1. Això vol dir que aquesta empresa, amb el que espera cobrar abans d'acabar l'any, té suficients recursos per pagar els seus deutes a curt termini i, per tant, no depèn de les seves vendes, com és el cas de l'empresa Espardenyes de Vetes, SA.

Conclusió

Per tant, tenint en compte la ràtio de tresoreria, l'empresa Barretines Vermelles, SL, té una millor situació financera que l'empresa Espardenyes de Vetes, SA.

2.3.

[1 punt]

Ordenar el balanç de situació posant-hi les masses patrimonials corresponents

ACTIU	IMPORTS (expressats en euros)	PASSIU I NET	IMPORTS (expressats en euros)
ACTIU NO CORRENT	170.000	PATRIMONI NET	100.000
Immobilitzat	170.000	(PN)	50.000
ACTIU CORRENT	260.000	Capital social	50.000
EXISTÈNCIES	130.000	Reserves	100.000
Existències de matèries primeres	30.000	PASSIU NO CORRENT	100.000
Existències de productes acabats	100.000	Deutes a llarg termini amb entitats	230.000
DEUTORS COMERCIALS I ALTRES COMPTES PER COBRAR	125.000	bancàries	50.000
Clients	5.000	PASSIU CORRENT	180.000
EFFECTIU I ALTRES ACTIUS LÍQUIDS	5.000	Proveïdors	
Caixa		Creditors de serveis	
TOTAL ACTIU	430.000	TOTAL PASSIU I PN	430.000



Càlcul del fons de maniobra

Per calcular el fons de maniobra podem aplicar dues expressions diferents (expressat en €):

FONS DE MANIOBRA = ACTIU CORRENT – PASSIU CORRENT

$$\text{FONS DE MANIOBRA} = 260.000 \text{ €} - 230.000 \text{ €} = \mathbf{30.000 \text{ €}}$$

El fons de maniobra és la part de l'actiu corrent finançada amb passiu no corrent o patrimoni net (o recursos permanents).

Interpretació del fons de maniobra segons el resultat obtingut:

Si el fons de maniobra > 0 , podem dir que l'empresa es troba en una situació d'equilibri financer, ja que està caracteritzada per la utilització combinada del finançament propi i aliè, i el patrimoni net finança simultàniament una part de les inversions de corrent i una part de no corrent. En general, el fons de maniobra ha de ser positiu, ja que si no, l'actiu no corrent estaria finançat amb exigible a curt termini i es podria arribar a una suspensió de pagaments.

El fons de maniobra d'aquesta empresa és positiu: 30.000 €, segueix el criteri general pel qual el fons de maniobra hauria de ser positiu. Significa que hi ha una part de l'actiu corrent (30.000 €) que està finançat amb recursos permanents o a llarg termini (patrimoni net i passiu no corrent). És un primer indicador de solvència.



Exercici 3

[2,5 punts]

3.1.

[0,9 punts]

Trobar els costos fixos totals

$$CT = CF + CV$$

$$CV \text{ totals} = \text{unitats físiques} \times \text{cost variable unitari}$$

$$4.000.000 = CF + 1.500.000 \quad CV \text{ totals} = 500 \times 3.000 = 1.500.000 \text{ €}$$

$$4.000.000 - 1.500.000 = CF$$

$$2.500.000 \text{ €} = CF$$

Càlcul del punt mort

$$X_{PM} = CF / (\text{preu unitari} - \text{costos variables unitaris})$$

$X_{PM} = 2.500.000 / (4.000 - 3.000) = 2.500.000 / 1.000 = 2.500$ motos que l'empresa ha de vendre per començar a obtenir guanys.

Interpretació del punt mort

El punt mort o llindar de rendibilitat és aquell nivell de producció en què els costos totals i els ingressos totals de l'empresa són iguals i, per tant, el benefici és zero. El punt mort ens indica les vendes que hem de fer perquè la nostra empresa no obtingui ni beneficis ni pèrdues, és a dir, el punt en el qual ingresem el mateix que gastem. Si el resultat és que no podem fer les vendes suficients per poder cobrir les despeses fixes, llavors el projecte no serà viable. **A partir de 2.500 motos, aquesta empresa començarà a obtenir beneficis. Per sota d'aquesta xifra, tindrà pèrdues.**



3.2.

[0,7 punts]

Dades de l'enunciat:

Costos fixos totals = 30.000 €

Preu de venda = Pv = 65 €/salvavides

Cost variable unitari = CVu* = 35 €/salvavides

Quantitat venuda: 1.666 unitats

Càlcul del benefici total per la quantitat venuda de 1.666 unitats

Cost variable total = 1.666 × 35 €/salvavides = 58.310 €

Benefici total = ingressos totals – costos totals

Calculeu el benefici total d'aquesta empresa per la quantitat produïda i venuda de 1.666 salvavides, al mateix preu unitari de 65 euros/unitat de producte.

Ingressos = 65 × 1.666 = 108.290 €

Costos totals = Costos fixos totals + costos variables totals = 30.000 € + 58.310 € = 88.310 €

Costos variables totals = cv unitaris × q = 35 €/salvavides × 1.666 = 58.310 €

Beneficis totals = I – CT = 108.290 € – 30.000 € – 58.310 € = 19.980 €



3.3.

[0,9 punts]

En primer lloc, càlcul dels *paybacks* de cada inversió:

El criteri de selecció d'inversions que s'utilitzarà amb la informació facilitada serà el del *payback* o termini de recuperació.

MOTOR CORREMOLT :

$$8.000 = 4.000 \text{ (primer any)} + 4.000 \text{ (segon any)}$$

Per tant, es recupera la inversió en 1 any i 240 dies ($4.000 / 6.000 * 360$ dies).

O en **1 any i 8 mesos** ($4.000 / 6.000 * 12$ mesos).

MOTOR CORREMÉS:

$11.000 = 2.000 \text{ (primer any)} + 2.000 \text{ (segon any)} + 8.000 \text{ (tercer any)}$: no podem agafar la totalitat.

$$8.000 \text{ ----- } 12 \text{ mesos}$$

$$7.000 \text{ ----- } x$$

$$X = (7.000 \times 12) / 8.000 = 10,5$$

Per tant, es recupera la inversió en **dos anys i deu mesos i mig**.

Interpretació i elecció:

El mètode del termini de recuperació o *payback* consisteix a establir el termini de recuperació del desemborsament inicial. És un criteri molt adequat per a aquelles inversions en què interessa recuperar la inversió el més aviat possible.

La millor opció, segons el criteri del termini de recuperació, **és el projecte MOTOR CORREMOLT**, ja que es recupera la inversió abans que en l'altre projecte.



I, en segon lloc, explicació d'un inconvenient d'aquest mètode estàtic:

No té en compte el moment temporal en què es produeixen els fluxos de caixa ni el tipus d'interès, la inflació o una possible devaluació de la moneda. Aquest mètode suposa que el valor dels diners és constant en el temps, és a dir, que tenen el mateix valor en cada període.



Exercici 4

[2,5 punts]

4.1.

[0,8 punts]

Concepte	Explicació
a. Empresa ambidextra	<input type="text" value="e"/> Permet presentar el nostre model de negoci de l'empresa de manera àgil i ràpida.
b. Model de negoci circular	<input type="text" value="g"/> Busca obrir nous espais de negoci o vetes de mercat. Es crea una nova demanda sense competència.
c. Innovació incremental	<input type="text" value="a"/> Implica la utilització de la innovació per a aconseguir explotar el negoci actual i construir el projecte futur.
d. Mapa d'empatia de clients	<input type="text" value="c"/> S'enfoca a millorar les característiques d'un producte o servei que comercialitza l'empresa, però no de manera radical o disruptiva.
e. Elevator pitch o discurs de l'ascensor	<input type="text" value="d"/> Permet personalitzar, caracteritzar i conèixer el prototip de client de l'empresa.
f. Model de negoci long tail	<input type="text" value="h"/> Ofereix una part dels serveis sense cap cost perquè el client pagui per serveis de més valor.
g. Oceà blau	<input type="text" value="b"/> Promou allargar la vida útil dels béns comercialitzats. La seva idea és buscar una manera ètica i sostenible d'adquirir recursos i trobar una manera de reutilitzar-los per allargar-ne la vida útil.
h. Model de negoci freemium	<input type="text" value="f"/> Ofereix poques unitats de molts productes diferents.

4.2.

[1,1 punts]

	Vertadera o falsa?	En cas de ser falsa, transformeu-la en vertadera
a) Les quatre preguntes de la matriu ERIC són: què cal eliminar, què cal reduir, què cal incrementar i què cal crear.	VERTADERA	
c) La narració d'històries (o storytelling) permet fer arribar missatges a una audiència utilitzant paraules, imatges o sons que commouen i emocionen.	VERTADERA	
d) El model de negoci d'aplicacions mòbils consisteix en el següent: una empresa reconeguda cedeix a un tercer els drets per a explotar la seva marca.	FALSA	La franquícia consisteix en el fet que una empresa reconeguda cedeix a un tercer els drets per explotar la seva marca.
e) El model de negoci multiplataforma reuneix com a mínim dos grups de clients que s'aporten valor entre ells. Les plataformes es fan més fortes quan s'hi van incorporant més usuaris (efecte xarxa).	VERTADERA	

4.3.

[0,6 punts]

Explicació breu del model de negoci de subscripció i el d'afiliació

El model de subscripció és aquell en què el client té dret a un producte com a contraprestació d'una determinada quota periòdica preestablerta. L'empresa aconsegueix vendes repetitives i una certa fidelitat del client subscrit.

El model d'afiliació, en canvi, consisteix a oferir una determinada remuneració per a aquelles persones o negocis que aportin clients a l'empresa o, fins i tot, directament comandes.



Exercici 5

[2,5 punts]

5.1.

[1,05 punts]

Explicació sobre la utilitat de la matriu DAFO

La matriu DAFO serveix per estudiar la realitat interna i externa d'un pla de negoci per poder tenir clares les potencialitats i les possibilitats de la idea i poder saber si hi ha res que pugui limitar-ne el desenvolupament. És una de les eines més útils per estudiar la viabilitat comercial.

Nom de les sigles DAFO

D: debilitats

A: amenaces

F: fortaleces

O: oportunitats

Col·locar cada frase a la casella corresponent

DEBILITATS <ul style="list-style-type: none">- a)- i)- j)	AMENACES <ul style="list-style-type: none">- c)- h)- m)- o)
FORTALESES <ul style="list-style-type: none">- b)- d)- e)- n)	OPORTUNITATS <ul style="list-style-type: none">- f)- g)- k)- l)



5.2.

[0,7 punts]

Expliqueu el concepte *pla de negoci*

El **pla de negoci** és un document en què es desenvolupa una idea o un projecte d'empresa a partir d'una iniciativa emprenedora. Pot comportar la creació d'una empresa nova, o bé l'ampliació de les activitats d'una empresa ja existent.

Conté una descripció ordenada i justificada del projecte, amb els elements que el componen i explica el procés de formació, la planificació i l'organització del model de negoci.

La seva estructura. Només es demana citar cinc parts.

1. Presentació
2. Pla de màrqueting
3. Pla de producció
4. Pla d'organització i gestió
5. Pla d'inversió i finançament
6. Formes jurídiques i aspectes legals
7. Conclusió



5.3.

[0,75 punts]

En què consisteix aquest model?

És una eina estratègica per desenvolupar i mostrar un model de negoci de manera visual. Es tracta d'una eina ideal per mostrar el model de negoci a partir de quatre preguntes bàsiques: qui, què, com i quant, que es desenvolupen en nou apartats o caselles que s'han de completar en l'ordre correcte.

Col·locar la informació facilitada:

Les nou parts del model <i>canvas</i>	Informació
Socis o aliances clau	g)
Activitats clau	d)
Recursos clau	h)
Propostes de valor	e)
Relació amb clients	c)
Canal	b)
Segments de clients	a)
Estructura de costos	i)
Fonts d'ingressos	f)



Exercici 6

[2,5 punts]

RESPOSTES

6.1. C

6.2. B

6.3. C

6.4. D

6.5. D