



SÈRIE 5

Pautes de correcció generals:

1. Es valorarà 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 a les pautes de correcció que segueixen, especialment a 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 a l'enunciat es donarà per bona.
3. Els errors en els càlculs numèrics només es poden descomptar una vegada. És a dir, que si en un apartat no calculen el valor correcte, però als apartats següents els estudiants fan els càlculs o interpretacions bé a partir dels valors erronis obtinguts en l'apartat anterior, s'ha d'atorgar igualment la puntuació màxima.

Pautes de correcció específiques:

Exercici 1

[2,5 punts]

1.1.

[0,5 punts]

Classificació i justificació d'Orangie, SA

	Tipus d'empresa	Justificació (copieu una frase de l'enunciat que justifiqui la resposta)
Àmbit geogràfic	Internacional	“Opera a Tarragona però exporta a alguns països europeus”. “Orangie SA va adquirir el 51% d'una empresa de distribució alemanya per a impulsar l'exportació al centre d'Europa”.
Dimensió	Petita/PIME	“Una plantilla estable de 28 persones i factura prop de 3,5 milions d'euros a l'any”.
Propietat del capital	Privada	Són propietat de persones particulars. “Actualment, aquesta societat anònima compta amb una plantilla estable de 28 persones i factura prop de 3,5 milions d'euros a l'any”. “L'empresa familiar Orangie, SA, situada al sud de Tarragona, es dedica a la producció i comercialització de taronges i mandarines”.

Responsabilitat patrimonial

Xifra exacta: 100.000 euros.



Justificació de la resposta

Orangie SA **és una societat anònima** i la responsabilitat patrimonial dels seus socis (la família propietària) **queda limitada al capital aportat**, en aquest cas, a 100.000 euros.

A la societat anònima, els socis no respondran personalment i amb els seus propis béns dels deutes socials davant de tercers, ja que la responsabilitat dels socis se circumscriu exclusivament **al capital aportat** per cadascun per constituir la Societat; és a dir, als béns i patrimoni de la Societat.

1.2.

[0,6 punts]

Explicació de la nova figura: Knowmad

Knowmads (saber i nòmada): són principalment, persones qualificades, generadores i gestores del coneixement i amb gran habilitat per moure's i treballar en entorns digitals i tecnològics.

Característiques: adaptables, independents, creatives, digitals, autodidactes i resilients.

En definitiva, tenen flexibilitat, alt grau d'adaptabilitat a les noves aparicions de coneixement que pot presentar el mercat laboral. Grans exponents del teletreball. Poden ser emprenedores i autònoms. També poden col·laborar amb altres *knowmads*.

Respecte a la Mireia (justifiqueu la resposta):

No podem considerar a la Mireia Ro una *knowmad*, perquè del text no es desprèn que tingui les característiques d'aquest perfil professional, més bé al contrari, diu que "no és partidària de sortir del negoci tradicional i que és una CEO que sempre ha treballat per a la mateixa empresa i en un lloc físic fix desenvolupant funcions molt concretes".



1.3.

[0,5 punts]

Explicació sobre la teoria del sostre de vidre

Descriu les barreres invisibles que impedeixen el desenvolupament professional de les dones, especialment l'accés a càrrecs directius o de molta responsabilitat, tot i estar en igualtat de condicions de formació i experiència laboral que els homes. Dificultats de les dones per emprendre: falta de referents, estereotips de gènere, conciliació de la vida professional i la familiar, discriminació de gènere i accés a finançament.

Argumentació sobre si la Mireia ha trencat amb la teoria del sostre de vidre des del punt de vista professional

La Mireia Ro sí que ha trencat amb el sostre de vidre ja que ha arribat a Consellera delegada (CEO) de l'empresa Orangie SA. La Mireia Ro és una dona que sempre ha apostat per l'avenç i l'empoderament femení al món laboral: ha arribat a ser la cap visible de l'empresa i, des d'aquesta posició, ha afavorit la conciliació de la vida professional i familiar.

1.4.

[0,9 punts]

Creixement intern

Orangie SA ha experimentat un creixement intern a l'adquirir 150 hectàrees de tarongers. Això és una inversió a la pròpia estructura de l'empresa.

En base a la informació del cas: *l'empresa ha augmentat la plantilla en un 30 % i la facturació en un 50 %, gràcies a l'adquisició, principalment, de 150 hectàrees de tarongers en un municipi molt proper a la companyia. Això li ha permès vendre més taronges al **mercat actual**, captar clients de la competència i augmentar la freqüència de compra dels **clients actuals**. Concretament, l'estratègia és: **penetració de mercat***

Creixement extern

També ha experimentat un creixement extern a l'adquirir el 51% d'una empresa de distribució alemanya per a impulsar l'exportació al centre d'Europa. Per tant, va comprar una part del capital social de l'empresa de distribució alemanya amb la intenció de controlar-la. Això és: **participació en societats** i quan es va **l'associar amb Tulipes Blaves** van constituir una petita empresa per a desenvolupar una varietat de taronges blaves ecològiques, en aquest cas es tracta **Joint Venture**.

Funcionament de l'Empresa i Disseny de Models de Negoci
Proves d'accés a la Universitat 2024, convocatòria ordinària. Criteri específic d'avaluació

Exercici 2

[2,5 punts]

2.1.

[0,75 punts]

PÈRDUES I GUANYS	Import (unitat monetària: €)
+Ingressos d'explotació	600.000€
Import net de la xifra de negocis	550.000€
Altres ingressos d'explotació	50.000€
-Despeses d'explotació	400.000€
Aprovisionament (Compres +/- Variació d'existències comercials i matèries primeres)	50.000
Despeses de personal	300.000€
Amortització de l'immobilitzat	50.000€
RESULTAT D'EXPLOTACIÓ	200.000€
= RESULTAT ABANS D'INTERESSOS I IMPOSTOS (BAII)	200.000€
= RESULTAT ABANS D'INTERESSOS I IMPOSTOS (BAII)	200.000€
+Ingressos financers	
- Despeses financeres	-40.000€
RESULTAT FINANCER	-40.000€
= RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI)	160.000€
= RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI)	160.000€
- Impost sobre beneficis	-40.000€
= RESULTAT NET (BN)	120.000€

Nota: A partir de les dades de l'enunciat, elaboreu el compte de pèrdues i guanys de l'empresa Camí Llarg, SL aplicant un impost sobre beneficis del 25 % i mostrant ordenadament i detalladament com heu obtingut el resultat de l'exercici o resultat net.

Funcionament de l'Empresa i Disseny de Models de Negoci
Proves d'accés a la Universitat 2024, convocatòria ordinària. Criteri específic d'avaluació

2.2.

[0,75 punts]

BALANÇ DE SITUACIÓ a dia 31-12-2023						
ACTIU (estructura econòmica o capital en funcionament)				PATRIMONI NET I PASSIU (estructura financera o capital financer)		
	€	€	€		€	€
ACTIU NO CORRENT			284.000	PATRIMONI NET		318.000
Immobilitzat intangible*		34.000		Capital/capital social	150.000	
Aplicacions informàtiques	34.000			Reserves	48.000	
Resultat de l'exercici				Resultat de l'exercici	120.000	
Immobilitzat material*		205.000		PASSIU NO CORRENT		39.000
Construccions	125.000			Deutes a llarg termini amb entitats crèdit	39.000	
Mobiliari	30.000					
Equips per a processos d'informació	50.000					
Inversions financeres a llarg termini		45.000				
ACTIU CORRENT			111.000	PASSIU CORRENT		38.000
Existències		10.000		Proveïdors	12.000	
Productes acabats	10.000			Creditors per prestació de serveis	6.000	
Deutors comercials i altres comptes a cobrar		50.000		Proveïdors d'immobilitzat a curt termini	10.000	
Clients	50.000			Deutes a curt termini amb entitats de crèdit	5.000	
Efectiu i altres actius líquids		51.000		Hisenda Pública, creditora per conc. fiscals	5.000	
Bancs i institucions de crèdit	26.000					
Caixa	25.000					
Total Actiu			395.000€	Total Patrimoni Net i Passiu		395.000€

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

Nota: 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 directa ment el valor total de la massa patrimonial: heu d'especificar els elements patrimonials que la integren, detallant l'import tant dels elements com de les masses patrimonials.



Funcionament de l'Empresa i Disseny de Models de Negoci
Proves d'accés a la Universitat 2024, convocatòria ordinària. Criteri específic d'avaluació

2.3.

[0,5 punts]

Nom de la ràtio	Càlcul de la ràtio (detallant les partides)	Valor orientatiu o òptim, comparació amb el valor obtingut i conclusió
Liquiditat	$Liquiditat = AC/PC = 111.000/38.000 = 2,92$	<p>El valor orientatiu: entre 1,5 i 2 entre 1 i 2. entre 1,5 i 1,8</p> <p>Valor obtingut alt. Com el valor obtingut és més gran que 1: suposa que l'actiu corrent és més gran que el passiu corrent, la qual cosa en la seva justa mesura és un senyal de salut financera.</p> <p>No obstant això, cal tenir en compte que si la dada és molt superior a 1 pot significar que hi ha un excés de recursos actius que no estan sent explotats i per tant, no s'està obtenint tota la rendibilitat que se'n podria aconseguir.</p>
Estructura del deute	$Estructura\ del\ deute = PC/Deutes = 38.000/77.000 = 0,49$ Deutes*: Passiu corrent + Passiu no corrent	<p>El valor orientatiu: prop a 0. inferior a 0,5</p> <p>Valor correcte. Quant més petit sigui el seu valor millor per l'empresa. 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.</p> <p>El valor orientatiu d'aquesta ràtio hauria d'estar molt proper a zero. O, inferior a 0,5.</p>



2.4.

[0,5 punts]

Què és el fons de maniobra?

El Fons de Maniobra és una mesura financera que indica si una empresa té els recursos suficients per continuar duent a terme la seva activitat empresarial a curt termini. Conèixer l'estat del fons de maniobra és fonamental per saber si la nostra empresa té liquiditat i pot fer front als pagaments més propers per seguir amb la seva activitat empresarial, o si per contra tindrà problemes de liquiditat i cal buscar solucions.

La fórmula per calcular el fons de maniobra és la següent:

Fons de Maniobra = actiu corrent – passiu corrent.

En termes financers, es relacionen diferents masses del balanç: actiu (béns i inversions), passiu (deutes i fonts de finançament) i patrimoni net (diferència entre passiu i actiu).

Aquests són els estats que pot tenir un fons de maniobra:

- **Fons de maniobra positiu:** quan l'import de l'actiu corrent és superior al passiu corrent. L'empresa té bona salut econòmica i no tindrà problemes de solvència.
- **Fons de maniobra nul:** es produeix quan després de posar fi als deutes a curt termini l'actiu corrent es queda en 0. És una situació d'alerta ja que si no es prenen mesures podria acabar en una situació insolvència.
- **Fons de maniobra negatiu:** passa quan un negoci manca dels recursos necessaris per fer front als pagaments a curt termini, per la qual cosa no hi ha recursos per pagar als seus proveïdors i moltes opten per declarar-se insolvents.

Esmenteu i descriuiu dues accions per millorar-lo.

Increment dels recursos propis. Recórrer als socis de l'empresa perquè injectin capital i poder cobrir el deute.

Augment del passiu no corrent. Aquesta opció és una solució momentània. Es tracta d'endeutar-se a llarg termini per poder gestionar els pagaments més propers.



Més opcions:

- Millorar la gestió de cobraments a clients: és una de les principals causes de per què els negocis poden tenir problemes de pagament.
- Vendre part de l'actiu fix per obtenir liquiditat: identificar, dins de l'immobilitzat, si hi ha recursos ociosos, algun bé que no s'utilitzi o que es pugui aconseguir una alternativa més barata.
- Pujar els preus: En primer lloc, cal veure si el mercat admet aquest augment de preus i, després, cal tenir en compte que l'augment de preus tindrà efecte en uns mesos: és a dir, els primers clients que comprin als nous preus pagaran a 30-60 dies, així que els efectes no són immediats.
- Renegociar deutes bancaris: sobre els préstecs del banc, una solució pot ser renegociar el deute que s'hagi de pagar a curt termini (passiu corrent) i passar-lo a llarg termini. Així, en baixar el Passiu Corrent pot ser que compensi el Fons de Maniobra negatiu.
- Negociar la forma de pagament amb els proveïdors: en moments de venda fluïxos hi ha tensions de tresoreria i problemes de pagament.
- Demanar una línia de crèdit: si el problema és transitori, per exemple, perquè al sector hi ha molta estacionalitat, una solució pot ser demanar una línia de crèdit per ajudar a tenir liquiditat en moments puntuals.

Nota: poden haver-hi més opcions que les proposades en aquestes pautes de correcció. Si l'estudiant ha argumentat una opció no contemplada en aquesta solució però és correcte obtindrà la màxima puntuació.



Exercici 3

[2,5 punts]

3.1.

[0,75 punts]

Dades de l'enunciat:

COSTOS FIXOS TOTALS = 140.000€

COSTOS VARIABLES TOTALS = 175.000€

COST VARIABLE UNITARI= 175.000 / 500 = 350€/jaqueta

Q = 500 jaquetes.

Marge de contribució o de cobertura= 350€

Càlcul del preu de cada jaqueta

Formula del marge de contribució o de cobertura:

El marge de contribució = preu unitari – Cost variable unitari (Cvu);

350 = p -350;

p= **700€/jaqueta**

Càlcul del punt mort o llindar de la rendibilitat

La quantitat de jaquetes que s'han de produir i vendre per recuperar els costos de producció és el punt mort o llindar de rendibilitat. En aquest punt l'empresa no perd ni guanya. El benefici és nul.

En aquest cas:

Punt mort= 140.000 / (700 – 350) = **400 jaquetes.**

Perquè l'empresa pogués obtenir guanys hauria de vendre més de 400 unitats de producte (jaquetes). Per tant, si produeix i ven la quantitat prevista, 500 jaquetes, obtindrà guanys.

Què hauria de passar perquè l'empresa fos eficaç el primer any de posada en marxa del nou producte.

L'empresa seria eficaç si el primer any que produeix i ven el producte aconseguís assolir l'objectiu, és a dir, cobreix els costos de producció i no té pèrdues, és a dir, ven 400 jaquetes o més. A banda, el preu de les jaquetes calculat a partir del marge de cobertura no supera els 800€.



3.2.

[0,5 punts]

Escollir entre el mètode Win i el Top:

És més eficient el mètode Win perquè tot i que utilitza el mateix nombre de màquines, utilitza menys hores de treball que el mètode Top per produir la mateixa quantitat de productes. En ambdós casos es preveu fabricar 500 jaquetes.

3.3.

[0,75 punts]

- ✓ **Producció:** d'una banda controla l'aprovisionament de les matèries primeres i, de l'altra, gestiona la producció dels béns i serveis. L'empresa ha de comprar tot el material necessari (material lleuger, aïllant, elàstic..) per a la producció de jaquetes i se n'ha d'ocupar del procés de producció.
- ✓ **Comercial:** duu a terme totes les activitats necessàries per fer arribar els béns i serveis produïts a les persones consumidores. Els venedors formen part del departament comercial de l'empresa i han de ser coneixedors de les necessitats dels clients perquè el producte es pugui vendre.
- ✓ **Finançament i inversió:** s'encarrega de captar els fons necessaris per al funcionament de l'empresa, de dur a terme les inversions i del control econòmic en general. En aquest cas, el tècnic de comptabilitat forma part d'aquest departament perquè calcula els costos necessaris per dur a terme la inversió.

Nota: En l'enunciat no es veu reflectida l'àrea de recursos humans.

3.4.

[0,5 punts]

Explicació del concepte: distribució selectiva

En aquest cas, Àneu Esports, SL triarà només alguns punts de venda determinats, aquells que segueixin la seva estratègia de màrqueting. La distribució de productes s'aplica a llocs específics i amb intermediaris molt reduïts, ja que només es dona opció de comercialitzar el producte a uns quants. Per això, un dels avantatges d'aquesta estratègia de distribució és que els costos de distribució solen ser menors, perquè en tenir punts específics de venda es redueixen les despeses d'intermediaris.



Exercici 4

[2,5 punts]

4.1.

[0,6 punts]

Model de negoci	Característica 1 (escriu el número corresponent)	Característica 2 (escriu el número corresponent)	Exemple d'empresa (escriu la lletra corresponent)
Multiplataforma	3.	6.	c)
Subscripció	5.	8.	
Franquícia	2.	4.	
Circular	1.	7.	

4.2.

[0,9 punts]

Explicació sobre què és un oceà blau:

L'estratègia de l'oceà blau és un canvi de paradigma en la manera com es fan els negocis, ja que proposa trobar nous nínxols de mercat en aquells espais que encara no han estat explorats pel comerç. Aquests espais són els anomenats oceans blaus.

Cada vegada hi ha més empreses i, per tant, més competència. Innovar en alguns sectors amb una gran quantitat d'actors en el mercat pot ser una tasca difícil. És per això que les empreses han d'aconseguir traslladar-se d'aquests oceans vermells, plens de companyies competidores, als oceans blaus, que obren la porta a un nou mercat on innovar i amb més marge de creixement. Els blaus són els sectors que encara queden per crear, que estan per venir i d'on vénen cada vegada més el benefici i el creixement. És on realment hi ha potencial per a les companyies per innovar i ser disruptives.



Per crear un oceà blau, **hi ha dos premisses bàsiques**:

- Crear un negoci completament nou que no utilitzi la competència com a referent de comparació.
- Aplicar el que s'anomena innovació en valor, afegint una cosa innovadora en una indústria que ja existeix.

Aquesta empresa podria ser un oceà blau?

Aquesta empresa podria ser un oceà blau perquè ha creat un producte innovador que té com a eix principal crear valor a partir de la biotecnologia.

4.3.

[1 punt]

Explicació

El discurs de l'ascensor o *elevator pitch* és una eina original a l'hora de presentar de forma convincent una idea, negoci o projecte. Consisteix en una exposició oral de curta durada que ha de ser impactant, àgil i ràpida, ja que ha de durar entre 45 segons i un minut, aproximadament el que dura un viatge en ascensor.

Característiques (només 2)

1. És un discurs de curta durada, normalment no més d'1 minut (tot i que en alguns casos es poden concedir 2 minuts).
2. Es basa en poder convèncer el teu públic en menys d'un minut.
3. Té com a objectiu aconseguir/concretar una cita per explicar la idea o projecte en profunditat.
4. Utilitza dades impactants, a ser possible basades en evidències (es pot citar la font per dotar les dades de veracitat).
5. Implica parlar amb decisió i seguretat.

Nota: si l'estudiant cita una característica no contemplada en aquesta solució però és correcta s'ha de donar per bona.



Exercici 5

[2,5 punts]

5.1.

[0,8 punts]

Explicar què és una pla de negoci

Un pla de negoci és una planificació estratègica que en el llarg termini analitza la viabilitat del projecte empresarial, examinant-ne els objectius i descobrint-ne els inconvenients.

Els avantatges del pla de negoci podrien ser (només se'n demanen 2)

1. Saber si el negoci tindrà èxit.
2. Fer més fàcil la realització final del projecte.
3. Crear una determinada organització dintre l'empresa.
4. Aconseguir recursos financers (subvencions, finançament bancari...)
5. Convèncer més fàcilment a proveïdors i clients de treballar amb l'empresa.

Nota

Poden haver-hi més avantatges de les que consta en la solució, per tant, qualsevol altra que sigui correcte es donarà per bona.

Esmentar quatre elements que pot contenir l'estructura del pla de negoci.

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

5.2.

[0,4 punts]

Tipus de Viabilitat	Frase copiada de l'enunciat
Econòmica	"Han calculat que, per no tenir pèrdues, hauran de fabricar i vendre al voltant de 100 bicicletes....."
Tècnica	"No tenen gaire clar si podran aconseguir la maquinària necessària per a fabricar-les, ni si el termini és possible ni si l'equip humà és l'idoni".
Comercial	"Han decidit que faran un petit estudi de mercat (anàlisi de l'entorn, anàlisi de la competència, anàlisi dels consumidors, proposta de valor i factor diferencial i estudi de la localització) per a veure si el producte és viable".
Financera	"També han de fer una llista amb els diners necessaris per a obrir l'empresa i definir les quantitats que han d'obtenir amb recursos propis i aliens".

5.3.

[0,5 punts]

Explicar quin tipus de protecció seria necessària segons el text. Els nostres emprenedors volen protegir el seu nom comercial. A partir de la informació de l'enunciat, expliqueu quin tipus de protecció necessiten.

Segons el text, els emprenedors necessitarien la **marca registrada** que no és res més que el nom comercial d'un producte o empresa reconegut de manera legal i jurídica de tal manera que el creador sigui l'únic que en pugui fer ús.

Enuncieu altres tipus de proteccions que no estiguin en el text (només se'n demanen 2):

- Patents
- Models d'utilitat
- Drets d'autor
- Secrets empresarials
- Dissenys industrials



5.4.

[0,8 punts]

Fortaleses de l'empresa	Debilitats de l'empresa
d) e)	a) c)
Oportunitats de l'entorn	Amenaces de l'entorn
f) h)	b) g)

Exercici 6

[2,5 punts]

RESPOSTES

6.1. C

6.2. C

6.3. B

6.4. B

6.5. D