

Proves d'accés a la universitat

Funcionament de l'empresa i disseny de models de negoci

Sèrie 1

Qualificació		
Exercicis	1	
	2	
	3	
	4	
Suma de notes parcials		
Qualificació final		

Comprovació	2a correcció

Etiqueta de l'estudiant

Ubicació del tribunal

Número del tribunal

Etiqueta de qualificació

Etiqueta de correcció

L'examen consta de QUATRE exercicis obligatoris. Cada exercici val 2,5 punts. A l'apartat 2.4 (dins l'exercici 2) heu de triar UNA de les dues opcions (A o B) i respondre a les qüestions de l'opció escollida.

Podeu utilitzar calculadora, però no es permet l'ús de calculadores o altres aparells capaços d'emmagatzemar dades o de transmetre o rebre informació.

Les respostes han de ser clares i han d'estar redactades de manera coherent i cohesionada, amb correcció gramatical, lèxica i ortogràfica.

Exercici 1

[2,5 punts en total]

Serrallonga, SL és una empresa catalana que ofereix serveis d'assessorament a la pagesia i la gent dedicada a la ramaderia. Després de fer una anàlisi externa i interna de l'empresa, s'ha obtingut la informació següent:

- a) L'empresa disposa d'un equip de persones especialitzat que entén les necessitats específiques dels pagesos.
- b) Com que és una empresa petita, els recursos econòmics per a créixer o per a competir amb grans empreses són limitats.
- c) L'empresa pot disposar d'ajuts econòmics de la Unió Europea per a desenvolupar solucions innovadores que millorin la seva competitivitat.
- d) Hi ha el risc que altres empreses competidores, més grans i amb més recursos econòmics, li puguin prendre clients actuals.
- e) L'empresa encara no ha implementat eines digitals modernes en els seus processos de negoci.
- f) La presència local i la proximitat als clients li aporten un valor afegit important.
- g) Hi ha una tendència social favorable a donar suport a les petites empreses.
- h) Es preveuen canvis en la política agrària europea que poden fer perillar les subvencions i els ajuts que l'empresa rep actualment.

- 1.1. Feu l'anàlisi DAFO d'aquesta empresa col·locant les lletres de la informació anterior (a, b, c, d, e, f, g, h) a la casella corresponent de la taula següent. Tingueu en compte que cada lletra només pot anar a una casella.

[0,8 punts]

<i>Fortaleses de l'empresa</i>	<i>Debilitats de l'empresa</i>
<i>Oportunitats de l'entorn</i>	<i>Amenaces de l'entorn</i>

- 1.2. L'empresa Serrallonga, SL és una societat limitada, un tipus de forma jurídica força habitual. Tanmateix, les empreses poden adoptar altres formes jurídiques segons les seves necessitats, la seva estructura i els tipus de responsabilitat que vulguin assumir.

La taula següent conté característiques pròpies de diferents formes jurídiques d'empresa. Completeu-la relacionant cada característica amb la forma jurídica que li correspon, d'entre les opcions següents: societat de responsabilitat limitada, societat anònima, societat cooperativa o empresari/ària individual.

[0,4 punts]

<i>Forma jurídica de l'empresa</i>	<i>Característica</i>
	Té un capital social mínim elevat, dividit en accions que es poden transferir lliurement.
	Un únic propietari assumeix la responsabilitat total de l'empresa i respon amb el seu patrimoni personal.
	El seu capital es divideix en participacions. Aquestes participacions no es poden transferir lliurement sense l'aprovació dels altres socis, la qual cosa proporciona més control sobre qui pot entrar a formar part de la societat.
	Els socis treballen de manera conjunta i democràtica, i comparteixen els beneficis de manera equitativa. S'associen en règim de lliure adhesió i baixa voluntària.

- 1.3. L'empresa Serrallonga, SL vol explorar nous models de negoci com el *freemium*, l'afiliació, la subscripció, les aplicacions mòbils i la franquícia. Completeu la taula següent relacionant els cinc models de negoci esmentats amb les seves característiques.

[0,5 punts]

<i>Model de negoci</i>	<i>Característica</i>
	Permet l'accés continuat als serveis de l'empresa a canvi d'una quota periòdica, amb diversos plans adaptats a les necessitats dels clients.
	És una forma d'expansió a noves regions on altres empreses ofereixen els serveis de l'empresa sota la seva supervisió i marca.
	Ofereix serveis bàsics gratuïts amb opcions de pagament per serveis avançats.
	Proporciona accés immediat i còmode als serveis i dona informació als pagesos mitjançant una aplicació per a telèfon mòbil.
	És una col·laboració amb entitats i professionals per a captar clients a canvi d'una comissió.

1.4. L'empresa Serrallonga, SL té com a objectiu créixer, i disposa de diferents vies o mecanismes per a assolir aquest propòsit. Per dur a terme aquest creixement, ha identificat diverses estratègies a seguir. Completeu les frases següents sobre les diferents estratègies de creixement amb el mot o mots que considereu més adequats.

[0,8 punts]

- a)** Si l'empresa decideix concentrar-se encara més en serveis específics de suport legal per a temes agraris, estaria adoptant una estratègia de creixement ____ coneguda com a ____.
- b)** Si Serrallonga, SL estudiés incorporar nous serveis, com ara l'assessorament en sostenibilitat, amb l'objectiu d'ampliar l'oferta, estaria seguint una estratègia de _____. Aquesta manera d'actuar suposa una estratègia de creixement _____.
- c)** Si l'empresa fa una _____ amb una altra organització, formant una nova empresa conjunta per a aconseguir augmentar la seva dimensió i millorar la seva competitivitat, estaria seguint una estratègia de creixement _____.
- d)** Finalment, Serrallonga, SL també valora una altra forma de creixement _____ mitjançant la _____ amb altres empreses per a crear programes de suport rural. Aquest tipus de col·laboració permet a l'empresa mantenir la seva independència, alhora que suma esforços per a augmentar l'impacte de les seves accions.

Exercici 2

[2,5 punts en total]

El consell d'administració de l'empresa Semprequalitat, SA s'està plantejant els nous objectius de la societat per al període 2025-2028.

Un d'ells és assegurar la futura competitivitat de l'empresa. Per assolir-ho, es planteja, entre altres opcions, fer canvis en les variables del màrqueting *mix* cap a un sistema digital que li permeti adaptar-se més a cada client deixant de banda el màrqueting massiu.

També s'ha plantejat la robotització del procés productiu, ja que la maquinària actual està obsoleta i s'ha detectat que els competidors poden produir amb costos més baixos.

Fent els estudis pertinents, s'han adonat que poden triar entre tres alternatives de projectes d'inversió (X, Y o Z), en funció del nivell de producció que pretenguin assolir. En la taula següent es recullen les dades relatives al desemborsament inicial de cada inversió i els fluxos de caixa nets per a la durada prevista de la inversió, que és de quatre anys. (Els valors estan expressats en milions d'euros.)

Concepte	Projecte X	Projecte Y	Projecte Z
Desemborsament inicial	30	45	40
Flux de caixa net (any 1)	6	11,5	9,5
Flux de caixa net (any 2)	8	13	12
Flux de caixa net (any 3)	16	14,5	12
Flux de caixa net (any 4)	3	8	6

Els valors residuals dels projectes X, Y i Z són, respectivament, d'1, 6 i 7 milions d'euros.

- 2.1.** Expliqueu què és el VAN d'un projecte d'inversió. Seguidament, calculeu el VAN de cadascun dels tres projectes d'inversió (X, Y i Z) sabent que el cost del capital és del 6 % i raoneu quin hauria de triar l'empresa segons aquest criteri.

[1 punt]

NOTA: Escriviu la fórmula de càlcul del VAN de cada projecte, a més de l'obtenció del resultat.

- 2.2. Expliqueu breument amb les vostres paraules en què consisteixen les 4P del màrqueting digital i identifiqueu quina es veu reflectida en el text de l'enunciat quan es parla d'«adaptar-se més a cada client deixant de banda el màrqueting massiu».

[0,4 punts]

- 2.3. Raoneu, sense fer cap càlcul, quin seria el valor aproximat de la TIR per als tres projectes d'inversió i trieu el que considereu millor segons aquest criteri. Justifiqueu la resposta comparant els tres projectes.

[0,6 punts]

2.4. Trieu UNA de les dues opcions següents, A o B, i responeu a les qüestions de l'opció escollida. Si responeu a les dues opcions, només es corregirà la primera (opció A).

Opció A. Calculeu el termini de recuperació (*payback*) dels tres projectes d'inversió i raoneu quin és el més recomanable segons aquest mètode. Indiqueu el resultat en anys i, si escau, en mesos (en el cas de fracció d'any).

[0,5 punts]

Opció B. A la taula següent es mostren les quantitats i els preus de la producció obtinguda (producte 1 i producte 2), i les quantitats i els preus dels costos suportats (hores de treball, matèria primera i hores de maquinària) corresponents a l'any 2024. Calculeu la productivitat global de l'empresa d'aquest any (2024) i la taxa de variació respecte a l'any anterior, sabent que el valor de la productivitat de l'any 2023 va ser d'1,3. Interpreteu el resultat obtingut.

[0,5 punts]

NOTA: Escriviu la fórmula de càlcul de la productivitat global i de la taxa de variació, a més de l'obtenció dels dos resultats.

	<i>Quantitat</i>	<i>Preu unitari (en euros)</i>
Hores de treball	80.000 hores	30
Matèria primera	1.000.000 kg	8
Hores de maquinària	60.000 hores	15
Producte 1	15.000 unitats	600
Producte 2	22.000 unitats	300

Exercici 3

[2,5 punts en total]

Disposem de les dades d'informació comptable de l'empresa AnemEsquí, SL, que es dedica al sector dels esports d'hivern. Com a professional del sector de l'administració i direcció d'empreses us demanen si podeu aportar un seguit de resultats i una interpretació de les dades que els pugui ser d'utilitat. La informació comptable que presenta l'empresa AnemEsquí, SL a 31 de desembre de 2024 és la següent:

<i>Concepte</i>	<i>Import (en euros)</i>
Capital social	23.000
Caixa	12.700
Inversions financeres a llarg termini	22.000
Inversions en construccions	5.500
Maquinària	7.500
Construccions	17.600
Resultat de l'exercici	7.000
Aplicacions informàtiques	6.000
Mobiliari	8.200
Matèries primeres	2.200
Existències comercials	4.100
Equip per a processar informació	1.200
Elements de transport	2.500
Bancs i institucions de crèdit	10.000
Clients	750
Creditors per prestació de serveis	2.500
Proveïdors de l'immobilitzat a curt termini	12.500
Proveïdors de l'immobilitzat a llarg termini	35.000
Hisenda pública creditora per conceptes fiscals	800
Organismes de la Seguretat Social creditors	600
Organismes de la Seguretat Social deutors	1.000
Proveïdors	8.250
Deutes a curt termini amb entitats de crèdit	4.000
Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	6.850
Utillatge	5.000
Reserves	6.250
Installacions	500

NOTA: Tots els comptes de l'immobilitzat es presenten amb el valor net comptable (cost d'adquisició o cost de producció menys amortització acumulada).

3.1. A partir d'aquestes dades, elaboreu el balanç de situació de l'empresa AnemEsquí, SL a 31 de desembre de 2024. Per fer-ho, tingueu en compte el següent:

- Recordeu que sempre s'ha de complir la igualtat «total actiu = patrimoni net + passiu».
- Si, en algun cas, dins d'una massa patrimonial hi ha diferents elements patrimonials, cal que detal·leu aquests elements; és a dir, no us limiteu a agrupar i a escriure directament el valor total de la massa patrimonial: heu d'especificar els elements patrimonials que la integren i detallar l'import tant dels elements com de les masses patrimonials.
- Només heu d'incloure en el balanç de situació aquelles masses o elements patrimonials que formen part de l'enunciat de l'exercici.

[1,5 punts]

- 3.2. Completeu la taula següent a partir de les dades obtingudes en l'apartat 3.1. Per fer-ho, calculeu el fons de maniobra i la ràtio de liquiditat (indicant, en cada cas, la fórmula de càlcul i el càlcul del resultat) i interpreteu els resultats obtinguts a partir dels valors de referència.

[1 punt]

	<i>Fórmula i càlcul dels resultats</i>	<i>Interpretació dels resultats obtinguts</i>
<i>Fons de maniobra</i>		
<i>Ràtio de liquiditat</i>		

Exercici 4

[2,5 punts en total]

Encercleu la lletra de l'opció correcta de les qüestions següents.

[Cada resposta correcta val 0,5 punts. Per cada resposta errònia es descomptaran 0,15 punts; per les preguntes no contestades no hi haurà cap descompte.]

- 4.1. A quin concepte fa referència la frase següent: «Són barreres invisibles que dificulten a les dones accedir a càrrecs directius o emprendre negocis, tot i estar en igualtat de condicions quant a formació i experiència laboral amb els homes.»?
- a) Conveni col·lectiu.
 - b) Contracte de treball.
 - c) *Knowmad* (o nòmades del coneixement).
 - d) Sostre de vidre.
- 4.2. A quin tipus d'audiència va dirigit principalment un *elevator pitch* (o discurs de l'ascensor)?
- a) Als possibles inversors i col·laboradors.
 - b) Als clients i consumidors.
 - c) Als empleats de l'organització.
 - d) Als competidors de l'empresa.
- 4.3. Els apartats del model *canvas* que donen resposta a la pregunta «Com es desenvolupa la proposta de valor?» són:
- a) recursos clau, activitats clau i aliances clau.
 - b) recursos clau, activitats clau, segments de clients i fonts d'ingressos.
 - c) estructura de costos i fonts d'ingressos.
 - d) aliances clau, segments de clients i canals.
- 4.4. Quin dels documents següents ajuda a avaluar algun aspecte de la responsabilitat social corporativa de les empreses?
- a) El mapa d'empatia dels clients.
 - b) El balanç de situació.
 - c) El codi de conducta intern.
 - d) El conveni col·lectiu.
- 4.5. El model PESTEL ens permet fer una anàlisi de
- a) l'entorn específic.
 - b) l'entorn genèric.
 - c) l'estructura organitzativa.
 - d) la competència.

Comprovació:

2a correcció:

3a correcció:

Etiqueta de l'estudiant



Institut
d'Estudis
Catalans