

CONVOCATÒRIA: JUNY 2025 (reserva)	CONVOCATORIA: JUNIO 2025 (reserva)
ASSIGNATURA: EMPRESA I DISSENY DE MODELS DE NEGOCI	ASIGNATURA: EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO

BAREM DE L'EXAMEN: L'estudiantat contestarà 6 qüestions. En els qüestions 3, 4, 5 i 6 elegirà entre dues opcions alternatives (en el cas de contestar els dues alternatives plantejades en cada qüestió, només és corregirà la que haja contestat en primer lloc en el quadernet). Cada qüestió val un màxim d'1 punt (total 6 punts).
També haurà de contestar 2 exercicis. En el segon exercici elegirà entre dues opcions alternatives (si és contesten les dues alternatives, només és corregirà la que haja contestat en primer lloc en el quadernet). Cada exercici val un màxim de 2 punts (total 4 punts).
És permet l'ús de calculadors sempre que no siguen gràfiques o programables i que no puguen realitzar càlcul simbòlic ni emmagatzemar text o fórmules en memòria.

BAREMO DEL EXAMEN: El estudiantado contestará 6 cuestiones. En las cuestiones 3, 4, 5 y 6 elegirá entre dos opciones alternativas (en el caso de contestar las dos alternativas planteadas en cada cuestión, sólo se corregirá la que haya contestado en primer lugar en el cuadernillo). Cada cuestión vale un máximo de 1 punto (total 6 puntos).
También tendrá que contestar 2 ejercicios. En el segundo ejercicio elegirá entre 2 opciones alternativas (si se contestan las dos alternativas, solo se corregirá la que haya contestado en primer lugar en el cuadernillo). Cada ejercicio vale un máximo de 2 puntos (total 4 puntos).
Se permite el uso de calculadoras siempre que no sean gráficas o programables y que no puedan realizar cálculo simbólico ni almacenar texto o fórmulas en memoria.

QÜESTIONS (cadascuna val fins a 1 punt)

1. Una empresa de calçat esportiu ha identificat la necessitat de llançar al mercat una nova línia de producte. Per a fer-ho, la directora de producció proposa una estratègia d'innovació ofensiva (o de líder), mentre que el director de màrqueting es decanta per una estratègia defensiva (o de seguidor). Expliqueu les diferències entre les dues estratègies i poseu un exemple de cadascuna aplicat al sector del calçat esportiu.
2. Una empresa que fabrica mobiliari d'oficina vol conèixer la productivitat del treball. Per a calcular-la, el director de producció proposa dividir el valor de la producció entre el cost total laboral. Esteu d'acord amb aquesta manera de calcular la productivitat del treball? Justifiqueu la resposta.

3. Responen a **una de les opcions següents:**

OPCIÓ A: Classifiqueu cadascuna de les empreses següents atenent el sector d'activitat, a la seua grandària i a la titularitat del capital:

- a) Empresa municipal de turisme de Benidorm amb 9 treballadors.
- b) Una empresa propietat d'una família valenciana, dedicada a fabricar components electrònics, amb 280 treballadors.
- c) Una granja de producció porcina, de 70 treballadors, propietat de dos ramaders.

OPCIÓ B: En l'àmbit empresarial, en què consisteix el *brainstorming*?

4. Responen a **una de les opcions següents:**

OPCIÓ A: En el model de les 5 forces competitives de Porter es distingeix entre l'amenaça d'entrada de nous competidors i l'amenaça de nous productes substituïts. Expliqueu en què consisteix cadascuna d'aquestes forces competitives i proporcioneu un exemple de cadascuna.

OPCIÓ B: Expliqueu què són els costos socials d'una empresa i poseu-ne un exemple.

5. Responen a **una de les opcions següents**:

OPCIÓ A: En el context de les funcions de direcció, diferencieu entre la funció d'organització i la funció de control.

OPCIÓ B: Expliqueu en què consisteix l'estratègia competitiva de diferenciació.

6. En el marc de la funció comercial de l'empresa, responen a **una de les opcions següents**:

OPCIÓ A: Expliqueu quines són les estratègies de preu adequades en funció de la fase del cicle de vida en què es trobe el producte.

OPCIÓ B: Expliqueu la diferència entre una segmentació de mercat concentrada i una segmentació de mercat personalitzada.

EXERCICIS (cadascun val fins a 2 punts)

EXERCICI 1

OnOff és una empresa que fabrica i comercialitza interruptors. Per a fer-ho, fabrica components elèctrics que posteriorment assembla per a obtenir aquests interruptors. En aquest cas (fabricació i assemblatge), els costos fixos se situen en 8.000 € anuals i el cost variable mitjà és de 0,25 € per interruptor. En l'actualitat, l'empresa es planteja comprar els components elèctrics a un proveïdor, en comptes de fabricar-los ella mateixa, i realitzar només les tasques d'assemblatge. En aquest cas (compra i assemblatge), els costos fixos serien de 6.500 € anuals i el cost variable mitjà seria de 0,30 € per interruptor.

Es demana:

- Per a quants interruptors seria indiferent comprar i assemblar els components o fabricar-los i assemblar-los ella mateixa? (*Fins a 0,6 punts*)
- Representar gràficament la situació de l'apartat a). Per a quin rang d'interruptors seria més convenient cada opció? (*Fins a 0,8 punts*)
- Si l'empresa preveu vendre 25.000 interruptors a un preu unitari de 1,50 €, explicar quina opció hauria d'elegir i quin benefici obtindria amb aquesta opció. (*Fins a 0,6 punts*)

EXERCICI 2

Ana i Alfredo són propietaris d'una empresa de venda de material esportiu i valoren obrir un gimnàs. Resoleu **una de les opcions següents**:

OPCIÓ A

La inversió en la maquinària que els fa falta per a obrir el gimnàs els lleva la son. Han trobat una maquinària de segona mà d'un gimnàs que acaba de tancar i pensen fer una oferta de 85.000 € per a comprar-la, quantitat que desemborsarien en el moment de tancar la compra. Han comprovat que la maquinària està en molt bon estat i estimen que tindria una vida útil de 4 anys.

A més del desemborsament inicial per la compra de la maquinària, han fet aquesta estimació de cobraments i pagaments:

	Any 1	Any 2	Any 3	Any 4
	€	€	€	€
Cobraments estimats	35.000	40.000	45.000	45.000
Pagaments a monitor supervisor	9.800	10.780	11.830	13.050
Pagaments per llicència de programari	1.000	1.000	1.000	1.000
Altres pagaments	1.000	1.000	1.500	1.500

Per a ajudar-los a valorar la inversió:

- Calculeu els fluxos nets de caixa per a cada any de vida útil de la maquinària. (*Fins a 0,2 punts*)
- Calculeu el valor actual net (VAN) de la inversió, considerant una taxa de descompte del 7% i justifiqueu si seria viable comprar la maquinària del gimnàs que acaba de tancar. (*Fins a 0,8 punts*)

- c) A Alfredo el preocupa la negociació del preu de compra. Quin seria el desemborsament màxim per la compra de maquinària a partir del qual la inversió no seria viable segons el criteri del VAN? (Fins a 0,6 punts)
- d) Una vegada fets els càlculs dels apartats anteriors, Ana continua sense estar convençuda perquè vol recuperar la inversió en un termini màxim de 2,5 anys. Apliqueu el criteri del *payback* per a calcular el desemborsament màxim que haurien de fer per la compra de maquinària, de manera que recuperaren la inversió en 2,5 anys. (Fins a 0,4 punts)

OPCIÓ B

A partir del següent compte de pèrdues i guanys i del següent balanç de l'empresa de venda de material esportiu:

- a) Calculeu les ràtios de liquiditat, tresoreria, disponibilitat i endeutament. Interpreteu el resultat de les ràtios calculades, elaborant un diagnòstic de la situació de liquiditat i endeutament de l'empresa. (Fins a 1,4 punts)
- b) Calculeu les ràtios de rendibilitat econòmica i rendibilitat financera i interpreteu el resultat. (Fins a 0,6 punts)

COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS	Import (€)
1. INGRESSOS D'EXPLOTACIÓ	
Vendes de mercaderies	120.000
2. DESPESES D'EXPLOTACIÓ	
Aprovisionaments	-35.000
Compres de mercaderies	-35.000
Despeses de personal	-26.500
Salari i Seguretat Social	-26.500
Altres despeses d'exploració	-4.850
Llum, aigua, lloguers	-4.850
Amortització de l'immobilitzat	-12.300
A. RESULTAT D'EXPLOTACIÓ	41.350
3. INGRESSOS FINANCERS	2.250
4. DESPESES FINANCERES	-5.400
B. RESULTAT FINANCER	-3.150
C. RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	38.200
5. IMPOST SOBRE EL BENEFICI	-9.550
RESULTAT DE L'EXERCICI	28.650

ACTIU	Import (€)	PATRIMONI NET I PASSIU	Import (€)
A) ACTIU NO CORRENT	317.175	A) PATRIMONI NET	111.360
Immobilitzat intangible	8.700	Fons propis	111.360
Aplicacions informàtiques	16.200	Capital social / capital	71.590
Amort. ac. immob. intangible	-7.500	Reserva legal	11.120
Immobilitzat material	308.475	Resultats de l'exercici	28.650
Terrenys i construccions	405.000	B) PASSIU NO CORRENT	250.880
Equips processos d'informació	22.500	Deutes a llarg termini	250.880
Amort. ac. immob. material	-119.025	Deutes entitats de crèdit a l/t	250.880
B) ACTIU CORRENT	181.365	C) PASSIU CORRENT	136.300
Existències	110.475	Deutes a curt termini	122.000
Mercaderies	110.475	Deutes entitats de crèdit a c/t	122.000
Deutors comercials i altres comptes a cobrar	30.000	Creditors comerc. i altres comptes a pagar	14.300
Clients	30.000	Proveïdors	14.300
Efectiu i altres actius líquids equivalents	40.890		
Bancs	40.890		
TOTAL ACTIU	498.540	TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	498.540

CONVOCATÒRIA: JUNY 2025 (reserva)

CONVOCATORIA: JUNIO 2025 (reserva)

**ASSIGNATURA: EMPRESA I DISSENY DE MODELS DE
NEGOCI**

**ASIGNATURA: EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE
NEGOCIO**

BAREM DE L'EXAMEN: L'estudiantat contestarà 6 qüestions. En les qüestions 3, 4, 5 i 6 escollirà entre dues opcions alternatives (en el cas de contestar les dues alternatives plantejades en cada qüestió, només es corregirà la que haja contestat en primer lloc en el quadernet). Cada qüestió val un màxim d'1 punt (total 6 punts).

També haurà de contestar 2 exercicis. En el segon exercici escollirà entre 2 opcions alternatives (si es contesten les dues alternatives, només es corregirà la que haja contestat en primer lloc en el quadernet). Cada exercici val un màxim de 2 punts (total 4 punts).

Es permet l'ús de calculadores sempre que no siguen gràfiques o programables i que no puguen realitzar càlcul simbòlic ni emmagatzemar text o fórmules en memòria.

BAREMO DEL EXAMEN: El estudiantado contestará 6 cuestiones. En las cuestiones 3, 4, 5 y 6 elegirá entre dos opciones alternativas (en el caso de contestar las dos alternativas planteadas en cada cuestión, sólo se corregirá la que haya contestado en primer lugar en el cuadernillo). Cada cuestión vale un máximo de 1 punto (total 6 puntos).

También tendrá que contestar 2 ejercicios. En el segundo ejercicio elegirá entre 2 opciones alternativas (si se contestan las dos alternativas, solo se corregirá la que haya contestado en primer lugar en el cuadernillo). Cada ejercicio vale un máximo de 2 puntos (total 4 puntos).

Se permite el uso de calculadoras siempre que no sean gráficas o programables y que no puedan realizar cálculo simbólico ni almacenar texto o fórmulas en memoria.

CUESTIONES (cada una vale hasta 1 punto)

1. Una empresa de calzado deportivo ha identificado la necesidad de lanzar al mercado una nueva línea de producto. Para ello, la directora de producción propone una estrategia de innovación ofensiva (o de líder), mientras que el director de marketing se decanta por una estrategia defensiva (o de seguidor). Explique las diferencias entre ambas estrategias y ponga un ejemplo de cada una de ellas aplicado al sector del calzado deportivo.
2. Una empresa que fabrica mobiliario de oficina quiere conocer la productividad del trabajo. Para calcularla, su director de producción propone dividir el valor de la producción entre el coste total laboral. ¿Está de acuerdo con esta forma de calcular la productividad del trabajo? Justifique su respuesta.

3. Responda **una de las siguientes opciones:**

OPCIÓN A: Clasifique las siguientes empresas, atendiendo al sector de actividad, al tamaño y a la titularidad del capital:

- a) Empresa municipal de turismo de Benidorm con 9 trabajadores.
- b) Una empresa propiedad de una familia valenciana, dedicada a la fabricación de componentes electrónicos, con 280 trabajadores.
- c) Una granja de producción porcina, de 70 trabajadores, propiedad de dos ganaderos.

OPCIÓN B: En el ámbito empresarial, ¿en qué consiste el *brainstorming*?

4. Responda **una de las siguientes opciones:**

OPCIÓN A: En el modelo de las 5 fuerzas competitivas de Porter se distingue entre la amenaza de entrada de nuevos competidores y la amenaza de nuevos productos sustitutivos. Explique en qué consiste cada una de estas fuerzas competitivas y proporcione un ejemplo de cada una.

OPCIÓN B: Explique qué son los costes sociales de una empresa y ponga un ejemplo.

5. Responda **una de las siguientes opciones:**

OPCIÓN A: En el contexto de las funciones de dirección, diferencie entre la función de organización y la función de control.

OPCIÓN B: Explique en qué consiste la estrategia competitiva de diferenciación.

6. En el marco de la función comercial de la empresa, responda **una de las siguientes opciones:**

OPCIÓN A: Explique cuáles son las estrategias de precio adecuadas en función de la fase del ciclo de vida del producto en la que éste se encuentre.

OPCIÓN B: Explique la diferencia entre una segmentación de mercado concentrada y una segmentación de mercado personalizada.

EJERCICIOS (cada uno vale hasta 2 puntos)

EJERCICIO 1

OnOff es una empresa que fabrica y comercializa interruptores. Para ello, fabrica componentes eléctricos que posteriormente ensambla para obtener dichos interruptores. En este caso (fabricación y ensamblaje), los costes fijos ascienden a 8.000 € anuales y el coste variable medio es de 0,25 € por interruptor. En la actualidad, la empresa se plantea comprar los componentes eléctricos a un proveedor, en vez de fabricarlos ella misma, y realizar sólo las tareas de ensamblaje. En este caso (compra y ensamblaje), los costes fijos serían de 6.500 € anuales y el coste variable medio sería de 0,30 € por interruptor.

Se pide:

- ¿Para cuántos interruptores sería indiferente comprar y ensamblar los componentes o fabricarlos y ensamblarlos ella misma? (*Hasta 0,6 puntos*)
- Represente gráficamente la situación del apartado a). ¿Para qué rango de interruptores sería más conveniente cada opción? (*Hasta 0,8 puntos*)
- Si la empresa prevé vender 25.000 interruptores a un precio unitario de 1,50 €, explique qué opción debería escoger y qué beneficio obtendría con dicha opción. (*Hasta 0,6 puntos*)

EJERCICIO 2

Ana y Alfredo son propietarios de una empresa de venta de material deportivo y están valorando abrir un gimnasio.

Resuelva **una de las siguientes opciones:**

OPCIÓN A

La inversión en la maquinaria que les hace falta para abrir el gimnasio les quita el sueño. Han encontrado una maquinaria de segunda mano de un gimnasio que acaba de cerrar y están pensando hacer una oferta de 85.000 € para comprarla, cantidad que desembolsarían en el momento de cerrar la compra. Han comprobado que la maquinaria está en muy buen estado y estiman que tendría una vida útil de 4 años.

Además del desembolso inicial por la compra de la maquinaria, manejan la siguiente estimación de cobros y pagos:

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
	€	€	€	€
Cobros estimados	35.000	40.000	45.000	45.000
Pagos a monitor supervisor	9.800	10.780	11.830	13.050
Pagos por licencia de software	1.000	1.000	1.000	1.000
Otros pagos	1.000	1.000	1.500	1.500

Para ayudarles a valorar la inversión:

- Calcule los flujos netos de caja para cada año de vida útil de la maquinaria. (*Hasta 0,2 puntos*)
- Calcule el Valor Actual Neto (VAN) de la inversión, considerando una tasa de descuento del 7% y justifique si sería viable comprar la maquinaria del gimnasio que acaba de cerrar. (*Hasta 0,8 puntos*)

- c) A Alfredo le preocupa la negociación del precio de compra. ¿Cuál sería el desembolso máximo por la compra de maquinaria, a partir del cual la inversión no sería viable según el criterio del VAN? (Hasta 0,6 puntos)
- d) Una vez hechos los cálculos de los apartados anteriores, Ana sigue sin estar convencida porque quiere recuperar la inversión en un plazo máximo de 2,5 años. Aplique el criterio del payback para calcular el desembolso máximo que deberían hacer por la compra de maquinaria, de modo que recuperaran la inversión en 2,5 años. (Hasta 0,4 puntos)

OPCIÓN B

A partir de la siguiente cuenta de pérdidas y ganancias y del siguiente balance de la empresa de venta de material deportivo:

- a) Calcule las ratios de liquidez, tesorería, disponibilidad y endeudamiento. Interprete el resultado de las ratios calculadas, elaborando un diagnóstico de la situación de liquidez y endeudamiento de la empresa. (Hasta 1,4 puntos)
- b) Calcule las ratios de rentabilidad económica y rentabilidad financiera e interprete el resultado. (Hasta 0,6 puntos)

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	Importe (€)
1. INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	
Ventas de mercaderías	120.000
2. GASTOS DE EXPLOTACIÓN	
Aprovisionamientos	-35.000
Compras de mercaderías	-35.000
Gastos de personal	-26.500
Salarios y Seguridad Social	-26.500
Otros gastos de explotación	-4.850
Luz, agua, alquileres	-4.850
Amortización del inmovilizado	-12.300
A. RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	41.350
3. INGRESOS FINANCIEROS	2.250
4. GASTOS FINANCIEROS	-5.400
B. RESULTADO FINANCIERO	-3.150
C. RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	38.200
5. Impuesto sobre el beneficio	-9.550
RESULTADO DEL EJERCICIO	28.650

ACTIVO	Importe (€)	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	Importe (€)
A) ACTIVO NO CORRIENTE	317.175	A) PATRIMONIO NETO	111.360
Inmovilizado intangible	8.700	Fondos propios	111.360
Aplicaciones informáticas	16.200	Capital social / Capital	71.590
Amort. Ac. inmov. intangible	-7.500	Reserva Legal	11.120
Inmovilizado material	308.475	Resultados del ejercicio	28.650
Terrenos y Construcciones	405.000	B) PASIVO NO CORRIENTE	250.880
Equipos procesos de información	22.500	Deudas a largo plazo	250.880
Amort. Ac. inmov. material	-119.025	Deudas entidades de crédito a l/p	250.880
B) ACTIVO CORRIENTE	181.365	C) PASIVO CORRIENTE	136.300
Existencias	110.475	Deudas a corto plazo	122.000
Mercaderías	110.475	Deudas entidades de crédito a c/p	122.000
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	30.000	Acreeedores comerc. y otras cuentas a pagar	14.300
Clientes	30.000	Proveedores	14.300
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	40.890		
Bancos	40.890		
TOTAL ACTIVO	498.540	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	498.540