

Exercici 1. [2,5 punts]

L'empresa familiar Orangie, SA, situada al sud de Tarragona, es dedica a la producció i comercialització de taronges i mandarines. L'empresa té productes (marques) ben diferenciats i valorats al mercat, la qual cosa fa que es distingeixin respecte als de la competència.

El seu objectiu és vendre un producte que arribi a la taula del consumidor final com més fresc i menys manipulat millor. Aquesta empresa es va constituir amb un capital aportat per valor de 100.000 €. Actualment, aquesta societat anònima compta amb una plantilla estable de 28 persones i factura prop de 3,5 milions d'euros a l'any. Es pot considerar que els treballadors són un avantatge competitiu per a l'empresa.

Recentment s'ha observat que hi ha una entrada de nous competidors amb costos més baixos, fet que perjudica l'empresa. També s'ha observat un increment de les vendes dels productes substitutius i una situació internacional de crisi.

La consellera delegada o CEO (sigla de *chief executive officer*, denominació en anglès del terme executiu en cap) de l'empresa és Mireia Ro, que va ocupar el càrrec fa dos anys després d'haver treballat vuit anys a la companyia, on va entrar just acabada la carrera d'Administració i Direcció d'Empreses (ADE) com a tècnica del Departament de Màrqueting. Actualment Orangie, SA, opera a Tarragona però exporta a alguns països europeus. 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. A més, és una CEO que sempre ha treballat per a la mateixa empresa i en un lloc físic fix desenvolupant funcions molt concretes.

Gràcies a Mireia Ro, aquesta empresa ha experimentat les estratègies de creixement següents:

— D'una banda, des que va accedir a la direcció d'Orangie, SA, l'empresa ha incrementat 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.

— D'altra banda, l'any passat, Orangie, SA, va 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. A més a més, aquest 2024 s'ha associat amb l'empresa holandesa Tulipes Blaves i han constituït una petita empresa per a desenvolupar una varietat de taronges blaves ecològiques. L'empresa Orangie, SA, i l'empresa holandesa Tulipes Blaves van arribar a un acord, de manera que l'empresa Orangie, SA, hi aporta capital, i l'altra, coneixements i alguns actius. Aquest últim projecte estava previst des de feia tres anys, però Mireia Ro no el veia clar, ja que no és gaire partidària de sortir del negoci tradicional. Es pot considerar que l'empresa té els recursos financers adequats, i una bona imatge de cara als consumidors. A més, recentment s'ha retirat el seu principal competidor. Malgrat això, l'empresa té uns costos variables unitaris més alts que els dels seus competidors directes, la qual cosa ha forçat els directius a fixar un preu de venda més alt que el dels competidors, cosa que està frenant les vendes.

- 1.1. Tenint en compte la informació de l'enunciat, empleneu la taula següent classificant l'empresa Orangie, SA, segons l'àmbit geogràfic, la dimensió i la propietat del capital, i justifiqueu les respostes.

	Tipus d'empresa	Justificació (copieu una frase de l'enunciat que justifiqui la resposta)
Àmbit geogràfic		
Dimensió		
Propietat del capital		

A continuació, digueu quina responsabilitat patrimonial assumiria la família propietària de l'empresa Orangie, SA, en cas d'arribar a tenir uns deutes per un import de 250.000 €. Calculeu-ne la xifra exacta i justifiqueu la vostra resposta.
[0,5 punts]

1.2. Expliqueu la teoria del sostre de vidre i argumenteu si Mireia Ro l'ha trencat des del punt de vista professional.
[0,5 punts]

1.3. La Mireia Ro vol aplicar una eina per a innovar en els models de negoci i de gestió. Quina li aconsellàrieu entre: el mapa d'empatia de clients, la matriu ERIC i els oceans blaus, si l'objectiu és analitzar la competència? Argumenteu amb quina us quedaríeu i expliqueu per què descartaríeu les altres dues.
[0,5 punts]

FORMACIÓ MIRO.COM
PART D'UN EXAMEN OFICIAL

- 1.4. Tenint en compte la informació proporcionada en l'enunciat, realitzeu una anàlisi DAFO. Copieu les frases de l'enunciat que us portin a detectar: quatre fortaleses, dues debilitats, una oportunitat i tres amenaces. [1 punt]

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

Comentari final d'aquest exercici:

Sobre el text proporcionat també es podrien plantejar altres opcions de preguntes, per exemple:

Exemple 1:

Expliqueu en què consisteix la nova figura empresarial anomenada *knowmad*. A continuació, a partir de la informació de l'enunciat, digueu si Mireia Ro es pot considerar una *knowmad* o nòmada del coneixement. Justifiqueu la resposta.

Exemple 2:

En els darrers anys, l'empresa Orangie, SA, ha experimentat un creixement empresarial tant intern com extern. Concreteu, per a cada un d'aquests dos tipus de creixement (intern i extern), l'estratègia o les estratègies que ha dut a terme aquesta empresa basant-vos en la informació de l'enunciat. Justifiqueu la resposta. (En cas que es tracti d'alguna estratègia de la matriu d'Ansoff, cal que concreteu quina).

FORMACIÓ MIREIA RO
PART D'UN EXAMEN OFICIAL