



SÈRIE 1

Exercici 1 [2,5 punts en total]

1.1 [0,8 punts]

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

1.2. [0,4 punts]

<i>Forma jurídica de l'empresa</i>	<i>Característica</i>
Societat anònima	Té un capital mínim elevat, dividit en accions que es poden transferir lliurement.
Empresari/ària individual	Un únic propietari assumeix la responsabilitat total de l'empresa i respon amb el seu patrimoni personal.
Societat de responsabilitat limitada	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.
Societat cooperativa	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. [0,5 punts]

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



1.4. [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 **intern** coneguda com a **especialització**.
- 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 **diversificació**. Aquesta manera d'actuar suposa una estratègia de creixement **intern**.
- c) Si l'empresa fa una **fusió** 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 **extern**.
- d) Finalment, Serrallonga, SL també valora una altra forma de creixement **extern** mitjançant la **cooperació** amb altres empreses per 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.

Notes:

- ⇒ En l'enunciat (b), d'acord amb el text, es pot acceptar també com a resposta alternativa a diversificació: "desenvolupament de productes".
- ⇒ En l'enunciat (d), d'acord amb el text, es poden acceptar també com a respostes alternatives a cooperació: "*joint-venture* i col·laboració".



Exercici 2 [2,5 punts en total]

2.1. [1 punt]

El VAN d'un projecte d'inversió és la suma actualitzada dels fluxos nets de caixa d'un projecte d'inversió en el moment inicial, de manera que es pugui obtenir el valor del capital a l'inici en comparar-lo amb el desemborsament inicial.

$$\text{VAN X} = -30 + 6/1,06 + 8/(1,06)^2 + 16/(1,06)^3 + 4/(1,06)^4 = -0,62 \text{ milions d'euros}$$

$$\text{VAN Y} = -45 + 11,5/1,06 + 13/(1,06)^2 + 14,5/(1,06)^3 + 14/(1,06)^4 = 0,68 \text{ milions d'euros}$$

$$\text{VAN Z} = -40 + 9,5/1,06 + 12/(1,06)^2 + 12/(1,06)^3 + 13/(1,06)^4 = 0,01487 \text{ (0,015) milions d'euros}$$

El VAN només es pot acceptar quan el seu resultat és superior a 0 i en els casos que així sigui, es tria el valor més gran. En el nostre exemple, el projecte X no és factible, ja que el VAN dona un resultat negatiu. El projecte Z dona un valor positiu però molt proper a 0. Triaríem el projecte Y, ja que ens dona el valor més gran entre les opcions estudiades.

2.2. [0,4 punts]

1. Personalització. Es refereix a la capacitat de l'empresa d'adaptar els instruments del màrqueting a les necessitats i preferències de cada client. Es pot aconseguir gràcies a la gran quantitat d'informació que poden tenir avui en dia les empreses respecte dels compradors/ores.
2. Participació. Es basa a involucrar els consumidors/ores amb l'empresa a través de la creació de comunitats en què la nostra clientela pugui participar i col·laborar amb l'empresa. Les persones usuàries podran opinar, recomanar o suggerir millores en el producte.
3. Persona a persona (*peer to peer*). Consisteix en la relació que s'estableix entre la clientela o la clientela potencial de l'empresa a través de les xarxes socials o recomanacions en línia. El client/a actual confia més en les recomanacions de persones conegudes, en els *influencers* o en el bocaorella que en la publicitat tradicional.
4. Prediccions en models. Es tracta de preveure el comportament futur dels consumidors/ores i les tendències del mercat a través de les dades i la seva anàlisi posterior amb la finalitat d'incrementar les vendes. La informació es pot obtenir mitjançant el *big data*.

En el text, s'hi veu reflectida la personalització, ja que l'empresa intentarà adaptar el màrqueting a cada client/a.



2.3. [0,6 punts]

El projecte X presenta un VAN negatiu de $-0,62$ milions per una taxa d'actualització del 6 %, per tant, tindrà una TIR inferior al 6 % i no seria viable segons el criteri de la TIR.

El projecte Y presenta un VAN positiu de $0,68$ milions per una taxa d'actualització del 6 %. Tindrà una TIR superior al 6 %.

El projecte Z presenta un VAN positiu, molt proper a 0; per tant, en aquest cas, la TIR serà lleugerament superior a la taxa d'actualització del 6 %.

Si comparem els tres projectes, veurem que l'elecció de l'empresa seria el projecte Y, ja que presentarà la TIR més elevada i superior al cost del capital.

2.4. [0,5 punts]

Opció A:

Valors expressats en milions d'euros

Projecte X

Desemborsament inicial: -30

1r any 6

2n any $6 + 8 = 14$

3r any $6 + 8 + 16 = 30$

El projecte X es recuperarà en tres anys

Projecte Y

Desemborsament inicial: -45

1r any 11,5

2n any $11,5 + 13 = 24,5$

3r any $11,5 + 13 + 14,5 = 39$ (Faltarien per recuperar 6 milions.)

Si el 4t any es generen 8 milions d'euros, suposem que els ingressos es generen de forma proporcional durant l'any; si 8 milions es generen en 12 mesos, 6 milions es generaran en x mesos:

8-----12

6----- ?

El resultat seria 9 mesos; per tant, el projecte Y es recuperarà en 3 anys i 9 mesos.



Projecte Z

Desemborsament inicial: -40

1r any 9,5

2n any $9,5 + 12 = 21,5$

3r any $9,5 + 12 + 12 = 33,5$

4t any $9,5 + 12 + 12 + 6 = 39,5 \Rightarrow$ Si sumem el valor residual + 7 = 46.5

La diferència respecte el desemborsament inicial son 0,5 milions d'euros. Com que a final del període es rebrà el valor residual (7 milions), la inversió es recuperaria a final del 4rt any.

Segons el criteri del *pay-back*, el millor projecte és l'X, ja que és el que es recupera més ràpidament.

Opció B:

Productivitat global de l'empresa (PG) = valor de la producció total / cost total de tots els factors utilitzats.

Per tant, haurem de sumar totes les vendes de l'empresa i dividir-les pel total de la despesa.

Productivitat global de l'any 2024:

$$= [(15.000 \times 600) + (22.000 \times 300)] / [(80.000 \times 30) + (1.000.000 \times 8) + (60.000 \times 15)] = 1,3805$$

I la taxa de variació de la productivitat serà:

$$TVPG = [(P. \text{ global } 2024 - P \text{ Global } 2023) / P. \text{ global } 2023] \times 100$$

$$TVPG = [1,38 - 1,3 / 1,3] (\times 100) = 0,0615 (\times 100) = 6,15 \%$$

Si utilitza els quatre decimals, seria així:

$$TVPG = [1,3805 - 1,3 / 1,3] (\times 100) = 0,0619 (\times 100) = 6,19 \%$$

Les dues respostes són correctes.

La productivitat global de l'empresa s'ha incrementat en un 6,15 % (6,19 %)

Nota: si prenem fins a quatre decimals en el càlcul de la taxa, donaria 1,3805 i la variació seria 0,0619 i un 6,19 %. Aquesta resposta també es pot considerar correcta.

Funcionament de l'Empresa i Disseny de Model de Negoci
Proves d'accés a la Universitat 2025, convocatòria ordinària. Criteri específic d'avaluació

Exercici 3 [2,5 punts en total]

3.1. [1,5 punts]

BALANÇ DE SITUACIÓ de l'empresa AnemEsquí, SL a 31/12/24. <u>Valors expressats en euros.</u>						
ACTIU (Estructura econòmica o capital en funcionament)				PATRIMONI NET I PASSIU (Estructura financera o capital financer)		
ACTIU NO CORRENT				PATRIMONI NET	36.250	
Immobilitzat intangible*		6.000		Capital social	23.000	
Aplicacions informàtiques	6.000			Reserves	6.250	
Immobilitzat material*		42.500		Resultat de l'exercici	7.000	
Construccions	17.600					
Instal·lacions	500			PASSIU NO CORRENT		41.850
Maquinària	7.500			Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini	35.000	
Utilatge	5.000			Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	6.850	
Mobiliari	8.200					
Elements de transport	2.500					
Equip per processar informació	1.200					
Inversions immobiliàries		5.500				
Inversions en construccions	5.500					
Inversions financeres a llarg termini		22.000				
Inversions financeres a llarg termini	22.000					
ACTIU CORRENT				PASSIU CORRENT	28.650	
Existències		6.300		Proveïdors	8.250	
Matèries primeres	2.200			Creditors per prestació de serveis	2.500	
Existències comercials	4.100			Proveïdors d'immobilitzat a curt termini	12.500	
Deutors comercials i altres comptes a cobrar		1.750		Deutes a curt termini amb entitats de crèdit	4.000	
Clients	750			Hisenda pública creditora per conceptes fiscals	800	
Organismes de la Seguretat Social deutors	1.000			Organismes de la Seguretat Social creditors	600	
Efectiu i altres actius líquids		22.700				
Bancs i institucions de crèdit	10.000					
Caixa	12.700					
Total actiu			106.750	Total del patrimoni net i passiu		106.750

Funcionament de l'Empresa i Disseny de Model de Negoci
Proves d'accés a la Universitat 2025, convocatòria ordinària. Criteri específic d'avaluació

3.2 [1 punt]

<i>Nom</i>	<i>Fórmula i càlcul dels resultats</i>	<i>Interpretació dels resultats obtinguts</i>
Fons de maniobra	$FM = \text{actiu corrent} - \text{passiu corrent}$ $FM = 30.750 - 28.650 = 2.100€$ També es pot calcular com: $\text{Fons de maniobra} = \text{Recursos permanents (Patrimoni net + Passiu no corrent)} - \text{Actiu no corrent.}$ $FM = 78.100 - 76.000 = 2.100€$	<p>És la part de l'actiu corrent que es finança amb fons del patrimoni net i passiu no corrent (recursos propis i exigible a llarg termini). Per tant, és una mesura financera que indica si una empresa té prou recursos per dur a terme la seva activitat empresarial a curt termini.</p> <p>Resultats: $FM > 0$, l'actiu corrent és superior al passiu corrent i l'empresa no té problemes de solvència. En aquest cas, $FM = 2.100€ > 0$.</p>
Ràtio de liquiditat	$\text{Liquiditat} = \frac{\text{actiu corrent}}{\text{passiu corrent}}$ $= \frac{30.750}{28.650} = 1,0732$	<p>Mostra la situació de la liquiditat de la tresoreria de l'empresa, de la seva capacitat per liquidar els deutes de manera solvent i en els termes fixats.</p> <p>Valors de referència entre 1,5 i 2, permet allunyar-se del risc de suspensió de pagaments, el valor ha de ser superior a 1 i proper a 2, encara que sense superar-lo. En aquest cas, és superior a 1, però no està entre els valors de referència.</p>

Nota d'ampliació de la interpretació dels resultats:

El Fons de maniobra (AC – PC) i la ràtio de liquiditat (AC/PC) són dos instruments que s'utilitzen per analitzar la solvència a curt termini, és a dir, la capacitat de l'empresa per a fer front als deutes amb venciment inferior a l'any.

Un Fons de maniobra positiu significa que l'AC és superior al PC i, per tant, si no té problemes per a vendre les existències i cobrar-les, podrà atendre les obligacions de pagament a curt termini. Tanmateix, una ràtio de liquiditat d'1,07, tot i estar per sota dels valors de referència, indica que l'actiu corrent és superior al passiu corrent

D'altra banda, un fons de maniobra de 2.100€, tenint en compte que les existències pugen a 6.300€, podria ser insuficient, i l'empresa podria tenir problemes per pagar el deutes a curt termini. Això coincidiria amb la interpretació del resultat de la ràtio de liquiditat, que al ser d'1,07 estaria per sota dels valors de referència i podria indicar que l'empresa pot tenir problemes per a fer front als deutes a curt termini amb l'actiu corrent que disposa, sobretot, si li costés vendre les existències.



Exercici 4 [2,5 punts en total]

4.1. D

4.2. A

4. 3. A

4.4. C

4.5. B,