

Proves d'accés a la universitat

Economia de l'empresa

Sèrie 2

Qualificació		TR
Exercicis	1	
	2	
	3	
	4	
	5	
	6	
Suma de notes parcials		
Qualificació final		

Etiqueta de l'alumne/a

Ubicació del tribunal

Número del tribunal

Etiqueta de qualificació

Etiqueta del corrector/a

Responeu a QUATRE dels sis exercicis següents. Cada exercici val 2,5 punts. En el cas que respongueu a més exercicis, només es valoraran els quatre primers.

Exercici 1

L'empresa Sol i Vent, SL està situada a l'Empordà i duu a terme una activitat basada en la comercialització i venda de petits electrodomèstics com aspiradores, planxes de vapor, màquines de cosir, aparells de massatge, etc. Aquesta pime ofereix els seus productes a botigues petites de barri i, també, en línia mitjançant la seva pàgina web.

La informació comptable de l'empresa a 31 de desembre de 2022 és la següent (importos expressats en euros):

<i>Concepte</i>	<i>Import (€)</i>
Concessions administratives, propietat industrial i drets de traspàs	900.000
Installacions tècniques	2.000.000
Inversions financeres a llarg termini	150.000
Resultat de l'exercici	530.700
Existències comercials	270.000
Clients	100.000
Equips per a processos d'informació	3.000.000
Deutors	50.300
Organismes de la Seguretat Social deutors	100.000
Capital / Capital social	4.000.000
Hisenda pública creditora per conceptes fiscals	1.000.000
Aplicacions informàtiques	70.850
Existències de productes acabats	300.000
Elements de transport	2.000.000
Bancs i institucions de crèdit	1.865.450
Reserves	2.000.000
Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	45.500
Proveïdors	2.000.000
Deutes a curt termini amb entitats de crèdit	230.400
Creditors per prestació de serveis	1.000.000

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

- 1.1. Elaboreu el balanç de situació d'aquesta empresa, a 31 de desembre de 2022, a partir de les dades de l'enunciat. Només hi heu d'incloure aquelles masses o elements patrimonials que figuren en la taula.

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 quines partides la integren.

[0,6 punts]

1.2. Completeu la taula següent a partir de les dades obtingudes en l'apartat 1.1. Per fer-ho, calculeu el valor de cada ràtio (detallant-ne els càlculs). A continuació, per a cada ràtio, digueu quin hauria de ser el valor orientatiu o òptim, compareu-lo amb el valor obtingut i interpreteu la situació financera d'aquesta empresa.

[0,6 punts]

<i>Nom de la ràtio</i>	<i>Càlcul de la ràtio (amb els càlculs detallats)</i>	<i>Valor orientatiu o òptim, comparació amb el valor obtingut i interpretació del resultat</i>
Disponibilitat		

Nom de la ràtio	Càlcul de la ràtio (amb els càlculs detallats)	Valor orientatiu o òptim, comparació amb el valor obtingut i interpretació del resultat
Tresoreria		
Estructura del deute		

1.3. Expliqueu, des d'un punt de vista teòric, el paper que té el fons de maniobra com a indicador de la situació financera de l'empresa. A continuació, calculeu el fons de maniobra de l'empresa Sol i Vent, SL i expliqueu si aquesta empresa té problemes d'estabilitat financera.

[0,7 punts]

- 1.4. Expliqueu breument tres possibles accions per a millorar la situació financera d'aquesta empresa.
[0,6 punts]

Exercici 2

La Marta, la propietària del restaurant Slomo, SL, s'està plantejant canviar el local per un de més gran. Per aquest motiu, té sobre la taula dos projectes d'inversió per als propers cinc anys i vol analitzar-los per a poder prendre la millor decisió. Les característiques dels projectes es mostren en la taula següent:

<i>Projecte A</i>	<i>Projecte B</i>
Desemborsament inicial: 14.000 €	Desemborsament inicial: 17.000 €
Flux de caixa net (any 1): 2.000 €	Flux de caixa net (any 1): 2.500 €
Flux de caixa net (any 2): 3.000 €	Flux de caixa net (any 2): 3.000 €
Flux de caixa net (any 3): 3.500 €	Flux de caixa net (any 3): 4.000 €
Flux de caixa net (any 4): 4.000 €	Flux de caixa net (any 4): 4.500 €
Flux de caixa net (any 5): 4.500 €	Flux de caixa net (any 5): 5.000 €

- 2.1. Calculeu el valor actual net (VAN) de cada projecte, sabent que la taxa d'actualització o de descompte és del 4%. Expliqueu raonadament quin projecte és el més recomanable segons aquest criteri. No us limiteu a dir si el valor obtingut és positiu o negatiu; expliqueu què significa que, un cop calculat el VAN per a cada projecte, el valor obtingut sigui més gran o més petit que zero.

[0,75 punts]

2.2. Calculeu el termini de recuperació (o *payback*) de cada projecte i argumenteu quin és el projecte més recomanable segons aquest criteri. A continuació, expliqueu per què a la Marta li hauria estat útil calcular la taxa interna de rendibilitat (TIR) de cada projecte. Justifiqueu la resposta sense fer cap càlcul.

[1 punt]

- 2.3. La Marta necessita decantar-se per una font de finançament extern i a curt termini. Està indecisa entre el facturatge (també anomenat *factoring*) i el crèdit comercial. Expliqueu aquests dos conceptes. A continuació, argumenteu quina de les dues fonts proposades tindria **poca utilitat** per a la seva activitat empresarial, en cas de sol·licitar-la, tenint en compte que en el seu negoci es ven tot al comptat.
[0,75 punts]

Exercici 3

La Mirèlha i en Cristòl són la quarta generació de propietaris d’M&C, SL, una empresa familiar aranesa dedicada a la producció de patés i formatges de muntanya. Ambdós s’esforcen perquè l’empresa continuï endavant malgrat la situació econòmica i tenen molta empenta per a fer noves inversions. A continuació, es presenten algunes dades comptables de l’empresa:

<i>Taula 1</i>	<i>Any 1</i>	<i>Any 2</i>
Ingressos d’exploració	240.000 €	425.000 €
Despeses d’exploració	110.000 €	210.000 €
BaII (benefici abans d’interessos i impostos)	130.000 €	215.000 €
Despeses financeres	5.000 €	6.000 €
BAI (benefici abans d’impostos)	125.000 €	209.000 €
Impost sobre beneficis del 25 %	31.250 €	52.250 €
Benefici net	93.750 €	156.750 €

<i>Taula 2</i>	<i>Any 1</i>	<i>Any 2</i>
Actiu no corrent	280.000 €	-5 % respecte de l’any 1
Actiu corrent	172.000 €	+15 % respecte de l’any 1
Patrimoni net	190.000 €	200.000 €
Passiu no corrent	158.000 €	100.000 €
Passiu corrent	104.000 €	163.800 €

- 3.1. Expliqueu el concepte *rendibilitat econòmica*. Calculeu la rendibilitat econòmica de l'any 1 i de l'any 2 i expresseu el resultat final en percentatge. Per al càlcul de l'any 2, fixe'u-vos que l'actiu no corrent ha disminuït un 5 % i l'actiu corrent ha augmentat un 15 % respecte de l'any anterior. Seguidament, argumenteu si l'any 2 la rendibilitat econòmica d'aquesta empresa ha millorat o ha empitjorat respecte de l'any 1.
[1 punt]

- 3.2. Les dades que han facilitat la Mirèlha i en Cristòl formen part dels comptes anuals que han de fer obligatòriament les pimes segons el que indica el Pla General de Comptabilitat. Expliqueu què entenem per *compte anual* i per *Pla General de Comptabilitat*.
[0,5 punts]

3.3. La filla de la Mirèlha us ha demanat ajut, ja que s'ha de presentar a l'examen de selectivitat i no té clar quines de les definicions de la taula següent són correctes i quines són incorrectes. En el cas de les incorrectes, digueu a quin terme corresponen.
[1 punt]

Definició	Correcta o incorrecta?	En cas de ser incorrecta, a quin terme correspon?
Els <i>descomptes d'efectes</i> són els beneficis no distribuïts per l'empresa. Els beneficis s'obtenen a partir del resultat, el qual s'aconsegueix com a conseqüència del desenvolupament de la seva activitat.		
Els <i>préstecs</i> són recursos que s'han de tornar i remunerar en uns terminis pactats. Es tracta d'un contracte mitjançant el qual generalment una entitat de crèdit lliura un import prèviament pactat a una empresa o a un individu, amb un venciment i un pla d'amortització establerts, i amb uns interessos pactats.		
Les <i>tipologies d'inversió</i> , segons la finalitat de la inversió dins de l'empresa, poden ser de reposició, expansiva i estratègica.		
El <i>rènting</i> és un sistema de finançament mitjançant el qual l'empresa incorpora algun element de l'actiu fix a canvi d'una quota d'arrendament. En definitiva, és una forma de finançament que permet el lloguer d'un bé i la possibilitat d'adquirir-lo en finalitzar el contracte.		

Exercici 4

L'empresa de consultoria INFOSERV, SL ha de dur a terme l'anàlisi de la situació competitiva d'una empresa a través del model de les cinc forces competitives de Michael E. Porter.

4.1. Classifiqueu segons el model de les cinc forces competitives cadascuna de les nou notes que han elaborat els analistes d'estratègia d'INFOSERV, SL, escrivint-les dins de la casella corresponent de la taula que trobareu a la pàgina següent. No cal copiar tota la frase de la nota; podeu escriure'n només el número. Tingueu en compte que a cada nota només li podeu assignar una força competitiva.
[0,9 punts]

Nota 1: Els proveïdors imposen condicions de preu, de data de lliurament dels productes i de termini de pagament.

Nota 2: Les condicions del mercat faran que augmenti l'entrada d'empreses i, per tant, de nous competidors que oferiran el mateix producte.

Nota 3: Donat que al mercat tots els competidors són de poca dimensió, hi ha un alt grau de rivalitat.

Nota 4: En un termini de sis mesos poden aparèixer al mercat productes nous que facin la competència als actuals.

Nota 5: Hi ha dos grups d'empreses: unes amb uns costos fixos alts i unes altres amb uns costos fixos baixos. Això comporta molta rivalitat entre elles.

Nota 6: Els clients no tenen cap força per a imposar condicions sobre les característiques del producte ni sobre el seu preu.

Nota 7: La falta de barreres d'entrada provocarà l'aparició de noves empreses en aquest mercat.

Nota 8: S'han detectat una sèrie de productes nous molt similars als existents que entraran al mercat amb un preu baix.

Nota 9: Que hi hagi un excés d'oferta en relació amb la demanda significa que hi ha una gran quantitat de venedors en la mateixa indústria i, per això, el client pot escollir entre les diferents opcions. Així, el client escollirà l'empresa que li proporciona un millor producte, un millor servei i un millor preu, i d'aquí la seva fortalesa.

<i>Força competitiva</i>	<i>Notes elaborades pels analistes (escriuiu només el número de la nota)</i>
Poder de negociació dels clients	
Poder de negociació dels proveïdors	
Amenaces de productes substitutius	
Amenaces de nous competidors (entrada de noves empreses)	
Grau de rivalitat entre els competidors	

4.2. Expliqueu, seguint el model de les cinc forces competitives, els conceptes *barrera d'entrada* i *barrera de sortida*, i poseu un parell d'exemples de cadascun.

[0,6 punts]

4.3. Després d'analitzar la situació de l'empresa, la consultoria INFOSERV, SL ha proposat deu decisions estratègiques. Classifiqueu-les en la taula que trobareu a continuació anotant cadascuna a la casella corresponent (estratègia corporativa, estratègia de negoci o estratègia operativa). No cal que copieu tota la frase; poseu-ne només els números. Tingueu en compte que cada decisió pot anar només en una casella.

[1 punt]

Decisió 1: Cal determinar quina dimensió o grandària ha d'arribar a tenir en un futur l'empresa per a poder potenciar la seva projecció internacional.

Decisió 2: Un departament en concret de l'empresa ha de decidir com gestionar d'una manera eficient els seus recursos en el seu dia a dia.

Decisió 3: Cal establir estratègicament en quin sector o en quins sectors es vol produir. Aquesta decisió està relacionada amb l'objectiu o abast global de l'empresa i l'haurà de prendre l'alta direcció de l'empresa.

Decisió 4: Cal optar per una estratègia de preus baixos, ja que l'empresa vol tenir un avantatge competitiu envers els seus competidors.

Decisió 5: El departament o àrea de producció ha de contribuir a l'estalvi en els costos de producció, de manera que es pugui sostenir la política de reducció de preus de l'empresa, per exemple, reorganitzant els processos productius.

Decisió 6: El consell d'administració de l'empresa ha d'establir quins tipus de productes vol vendre i en quins mercats d'arreu del món.

Decisió 7: El departament o àrea de màrqueting ha de dissenyar una campanya de promoció per a informar els clients sobre la reducció de preus dels productes.

Decisió 8: Cal planificar el creixement a llarg termini de l'empresa, amb la intenció de satisfer les expectatives dels propietaris o dels gestors i afegir valor a les diferents àrees de l'empresa.

Decisió 9: Cal decantar-se per una estratègia de diferenciació de producte o per una de preus baixos.

Decisió 10: El departament o àrea de Recursos Humans ha de contractar un especialista per a millorar el procés productiu.

<i>Estratègia corporativa (escriuiu el número de la decisió)</i>	<i>Estratègia de negoci (escriuiu el número de la decisió)</i>	<i>Estratègia operativa (escriuiu el número de la decisió)</i>

Exercici 5

Mobildur és una empresa que cotitza en borsa i el seu capital social està format per accions. Aquesta empresa es dedica a fabricar fundes per a mòbils de gran resistència i elasticitat, que estan molt ben valorades pels clients.

L'any 2022, el gerent de l'empresa va decidir ampliar mercats i internacionalitzar-la. Per acompanyar aquest projecte, va decidir vendre el seu producte a un preu excepcional de 0,6 €/unitat, amb un marge de contribució de 0,4 €/unitat. Aquest preu de 0,6 €/unitat permetria a l'empresa introduir el producte en el mercat a un preu més baix que el de la competència. Addicionalment, sabem que l'empresa presentava uns costos fixos totals anuals formats per dues partides: uns costos fixos totals anuals de personal de 5.000.000 € i unes amortitzacions de l'immobilitzat totals anuals fixes de 10.000.000 €, que el gerent estimava molt elevades (massa immobilitzat) en relació amb els seus competidors.

Pel que fa a l'any 2023, l'entorn es presenta molt complicat per l'efecte que la inflació creixent està provocant a empreses i famílies. Pel que fa als costos, l'empresa estima que els costos fixos totals anuals creixeran un 5 % respecte del total de costos fixos anuals de l'any 2022, per sobre de la competència. Els costos variables totals anuals creixeran un 20 %, per sobre de la competència, tot i que hi ha un aspecte favorable: els descomptes que el Govern ha proposat aplicar en el preu de la llum i els combustibles. Per tot això, el 2023 Mobildur canviarà el seu baix preu de venda inicial per un altre de 0,99 €/unitat, la qual cosa permetrà la recuperació dels marges comercials. Els costos variables unitaris de l'empresa per a l'any 2023 seran de 0,24 €/unitat de producte.

5.1. Calculeu el llindar de rendibilitat (o punt mort) de Mobildur per a l'any 2023 i argumenteu-ne la viabilitat econòmica, si l'empresa té una capacitat productiva màxima de 50.000.000 d'unitats anuals.

[0,8 punts]

5.2. Expliqueu en què consisteix cada una de les variables internes (fortaleses i debilitats) i externes (oportunitats i amenaces) de l'anàlisi DAFO i, a continuació, escriviu en la taula un sol exemple de cadascuna (que pot ser del 2022 o del 2023) extret de l'enunciat. [0,8 punts]

Fortaleses:

Debilitats:

Oportunitats:

Amenaces:

<i>Anàlisi de l'empresa</i>	
<i>Fortaleses (escriuiu un exemple extret de l'enunciat)</i>	<i>Debilitats (escriuiu un exemple extret de l'enunciat)</i>
<i>Anàlisi de l'entorn</i>	
<i>Oportunitats (escriuiu un exemple extret de l'enunciat)</i>	<i>Amenaces (escriuiu un exemple extret de l'enunciat)</i>

5.3. A partir de les dades que aporta l'enunciat d'aquest exercici, argumenteu quina és la forma jurídica de l'empresa i indiqueu la responsabilitat que tindrien els socis davant els deutes de la companyia i el capital social mínim d'aquest tipus de societat.
[0,6 punts]

5.4. Dues de les estratègies de la variable *preu* del màrqueting *mix* són l'estratègia de penetració i l'estratègia de preus psicològics. En el text de l'enunciat s'esmenten dos preus: 0,6 €/u i 0,99 €/u. Decidiu quin forma part de l'estratègia de penetració i quin podem considerar que pertany a l'estratègia de preus psicològics. Argumenteu la resposta.
[0,3 punts]

Exercici 6

Encerclau 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.]

- 6.1. Normalment, com més curt sigui el període mitjà de maduració financer d'una empresa, les necessitats de fons de maniobra seran
 - a) més petites.
 - b) més grans.
 - c) independents del període mitjà de maduració financer.
 - d) constants.

- 6.2. L'anàlisi de la cadena de valor permet a l'empresa detectar
 - a) fortaleces i oportunitats.
 - b) debilitats i amenaces.
 - c) fortaleces i debilitats.
 - d) amenaces i oportunitats.

- 6.3. Les inversions es poden classificar tenint en compte diferents criteris. Segons el suport de la inversió, poden ser
 - a) inversions a llarg i a curt termini.
 - b) inversions en béns reals i inversions en béns financers.
 - c) inversions físiques, immaterials o financeres.
 - d) inversions substitutives, complementàries o independents.

- 6.4. El primer punt que cal tenir en compte en l'elaboració d'un pla d'empresa és la presentació del projecte i dels promotors, que inclou els elements següents:
 - a) l'anàlisi de l'entorn general, l'anàlisi de la competència, l'anàlisi dels consumidors i l'estudi de la localització.
 - b) la idea de negoci, la descripció de l'empresa, el nom de l'empresa i les dades personals de les persones que emprenen i promouen l'empresa.
 - c) les aptituds, les relacions i les característiques de les persones que treballaran a l'empresa i el pla d'inversions.
 - d) els processos productius, els recursos materials, les existències, els costos i els recursos humans.

- 6.5. En relació amb el màrqueting *mix*, les accions de comunicació que fan les empreses formen part de l'estratègia de
 - a) producte.
 - b) preu.
 - c) promoció.
 - d) distribució.

--	--

--	--

Etiqueta de l'alumne/a



Institut
d'Estudis
Catalans