Economia de l'empresa

El projecte empresarial

Exercicis · 126 exercicis

Proves d'accés a la universitat (PAU) de Catalunya. Ordenats del més recent al més antic.
Retalls dels exàmens i pautes oficials (selecat.cat / universitats.gencat.cat).

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:

Anàlisi de l'empresa	
Fortaleses *(escriviu un exemple extret de l'enunciat)*	*Debilitats* *(escriviu un exemple extret de l'enunciat)*
Anàlisi de l'entorn	
Oportunitats *(escriviu un exemple extret de l'enunciat)*	*Amenaces* *(escriviu un exemple extret de l'enunciat)*

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]

2. PAU 2023 · Juny · Sèrie 1 · Exercici 5

Exercici 5

Fa uns anys, en Pere va muntar una societat unipersonal per a dedicar-se a la fabricació de videojocs. L'any passat es va centrar exclusivament en la fabricació d'un únic component que ja tenia patentat i que venia a unes altres empreses del sector, les quals l'incorporaven al producte final que posaven al mercat.

L'any passat, en concret, va fabricar i vendre 1.200 unitats d'aquest component a un preu de 50 €/unitat, i els costos fixos i variables totals de les diferents despeses van ser els següents:

Costos fixos totals (CF) anuals		*Costos variables totals (CV) anuals*	
Gerència i administració	12.000 €	Mà d'obra vinculada a la producció	12.000 €
Personal fix	21.000 €	Matèria primera	1.800 €
Lloguers	1.800 €	Materials auxiliars	1.200 €
Assegurances	400 €	Energia i comunicació	600 €
Altres despeses fixes	875 €		

5.1. A partir de les dades de l'enunciat, calculeu el punt mort (o llindar del benefici) anual i argumenteu quina informació es desprèn del valor obtingut.
[0,8 punts]

5.2. L'any passat, l'objectiu d'en Pere era arribar a uns beneficis de 9.000 €. Amb les dades de l'enunciat, calculeu si va obtenir beneficis o pèrdues, i argumenteu si va assolir el seu objectiu.
[0,8 punts]

5.3. De cara a l'any vinent es produirà una nova situació amb les característiques següents:
— en Pere podrà fabricar i vendre la mateixa quantitat de producte que l'any passat: 1.200 unitats;
— els costos variables totals seran els mateixos que els imports proporcionats a l'enunciat;
— els costos fixos totals es veuran modificats: en concret, els costos de personal fix i els lloguers s'incrementaran un 5 %, mentre que la resta de partides no es modificaran (seran els mateixos imports que a l'enunciat).

a) Tenint en compte aquesta nova situació, determineu quin serà l'import total dels costos fixos anuals l'any vinent.
[0,4 punts]

b) Amb aquesta nova situació, calculeu a quin preu hauria de vendre el producte en Pere l'any vinent si vol incrementar els beneficis que va obtenir l'any passat (que heu calculat en l'apartat 5.2) un 15 %. Per a deduir el nou preu, utilitzeu la fórmula del benefici.
[0,5 punts]

Exercici 5

L'empresa El Món sobre Dues Rodes, SL es dedicava a la fabricació i venda de bicicletes elèctriques i, des de fa pocs anys, també es dedica a la fabricació i venda de patinets elèctrics. A fi de facilitar els càlculs, té separada la comptabilitat de cadascun dels productes.

Informació sobre les bicicletes elèctriques:

L'any passat va fabricar i vendre 775 bicicletes elèctriques i va arribar a la capacitat màxima de fabricació. El preu de venda de les bicicletes va ser de 950 €/unitat.

Els costos fixos totals anuals assignats a aquest producte van ser de 382.250 €/any, i per a fer el càlcul dels costos variables totals anuals es disposa de la informació següent:

Concepte	*Costos variables (CV) totals anuals de les bicicletes elèctriques*
Mà d'obra	20.000 €
Matèria primera	210.000 €
Energia	80.000 €

Informació sobre els patinets elèctrics:

El mateix any, va fabricar i vendre 200 patinets elèctrics a un preu de 550 €/unitat i també va arribar a la capacitat màxima de fabricació.

Els costos fixos totals anuals assignats a aquest producte van ser de 30.000 €/any, i per a fer el càlcul dels costos variables totals anuals, es disposa de la informació següent:

Concepte	*Costos variables (CV) totals anuals dels patinets elèctrics*
Mà d'obra	10.000 €
Matèria primera	40.000 €
Energia	10.000 €

5.1. A partir de les dades de l'enunciat, corresponents a l'any passat, responeu a les qüestions següents:

a) Calculeu el llindar de rendibilitat (o punt mort) de cada producte i, a continuació, expliqueu què signifiquen els resultats obtinguts.
[1 punt]

b) Calculeu el benefici total tant per a les bicicletes com per als patinets elèctrics.
[0,7 punts]

5.2. Per a aquest any, es modificaran les condicions respecte a l'any anterior:

— Els costos fixos totals anuals dels dos productes s'incrementaran un 6 %.

— Quant als costos variables anuals totals, la mà d'obra i l'energia s'incrementaran un 10 %. En canvi, els imports de la matèria primera continuaran sent els mateixos que l'any anterior per als dos productes (210.000 € per a les bicicletes elèctriques i 40.000 € per als patinets elèctrics).

— Es vol fabricar la mateixa quantitat de bicicletes elèctriques i patinets elèctrics que l'any anterior (la capacitat màxima és de 775 unitats per a les bicicletes elèctriques i de 200 unitats per als patinets elèctrics).

— El nou preu de les bicicletes elèctriques serà de 997,4 €.

— El nou preu dels patinets elèctrics serà de 550 €.

Tenint en compte aquestes noves condicions, quin serà el nou llindar de rendibilitat (o punt mort) de cada producte? Augmentarà el punt mort respecte de l'any anterior? (Si és el cas, arrodoniu a l'alça el valor del punt mort.)

[0,8 punts]

4. PAU 2022 · Setembre · Sèrie 3 · Exercici 5

Exercici 5

L'empresa familiar Verdures, SL es dedicava a la producció i venda de diferents productes hortícoles que conreava a les seves finques. Aquesta activitat li suposava cada any unes despeses molt elevades de mà d'obra i molta inversió en maquinària. Els costos fixos totals eren de 50.400 €/any i, quan feien els comptes anuals, sempre arribaven a la conclusió que la rendibilitat aconseguida no compensava tot l'esforç que hi dedicaven.

Per això, van canviar l'estratègia i es van centrar en la producció i venda d'un sol producte de temporada, que van decidir comercialitzar en paquets d'1 kg. Amb aquesta nova estratègia:

— els costos variables unitaris (els costos de producció i distribució) eren de 2,5 €/paquet;

— cada paquet d'1 kg el venien a un preu de 18 €/paquet, ja que van considerar que inicialment el preu de venda al públic no havia de superar el llindar dels 20 €/paquet;

— els costos fixos totals es van reduir considerablement i van passar a ser de 12.600 €/any (una quarta part dels costos fixos totals dels anys anteriors).

5.1. Tenint en compte la nova estratègia, calculeu el punt mort, és a dir, quants paquets d'1 kg havien de vendre per a no perdre ni guanyar diners. Interpreteu el resultat.

[0,8 punts]

5.2. Fa uns mesos, veient que realment el seu producte tenia molt d'èxit perquè es tractava d'un producte de proximitat, l'empresa Verdures, SL va decidir canviar de nou l'estratègia ampliant els canals de comercialització mitjançant Internet. Per temes logístics, han canviat els envasos, però els paquets continuen sent d'1 kg. Els costos fixos totals ara són de 14.000 €/any i els costos variables unitaris han pujat a 3 €/paquet.

Amb aquestes noves condicions, si el preu de venda és de 15 €/paquet, calculeu quants paquets haurien de produir i vendre per a aconseguir uns beneficis de 40.000 €.

[0,5 punts]

5.3. L'empresa familiar Verdures, SL és una societat de responsabilitat limitada. Quin és el nombre mínim de socis que es necessita per a constituir-la? Quina responsabilitat té el soci o socis? Quin és el capital mínim que s'ha d'aportar per a la constitució d'una societat de responsabilitat limitada?

[1,2 punts]

5. PAU 2022 · Juny · Sèrie 2 · Exercici 5

Exercici 5

Rodes, SA és una empresa que fabrica pneumàtics per a vehicles industrials. Per a la producció de cadascun dels pneumàtics que fabrica necessita 3 unitats del producte A i 5 unitats del producte B. A part, coneixem les dades següents d'aquesta empresa:

- Costos fixos:
  - Despeses de personal: 10.000.000 € anuals.
  - Import de la maquinària i la nau industrial (amortització en 10 anys): 150.000.000 €.
- Preu unitari del producte A: 5 €.
- Preu unitari del producte B: 2 €.
- Marge de contribució del producte (pneumàtics per a vehicles industrials): 20 €.
- Capacitat productiva anual màxima: 2.000.000 unitats/any.

5.1. Calculeu el llindar de rendibilitat (o punt mort) anual d'aquest negoci i argumenteu-ne la viabilitat econòmica.

[0,8 punts]

5.2. L'any següent, el preu de venda del producte de Rodes, SA puja fins als 50 € per a compensar l'increment de costos causat per la inflació. Si sabem que el nou punt mort de l'empresa s'estableix en 1.500.000 unitats, calculeu, utilitzant la fórmula del punt mort, els costos variables unitaris de l'empresa i el marge de contribució. El total de costos fixos és el mateix que consta en l'enunciat.

[0,8 punts]

5.3. Esmenteu dues opcions que tindria Rodes, SA a llarg termini per a reduir l'elevat llindar de rendibilitat (o punt mort) que presenta l'empresa.

[0,4 punts]

5.4. El gerent de Rodes, SA, després de fer el pla d'empresa, ha identificat una sèrie de factors que podrien influir en la implantació estratègica a la seva empresa:

a) Les instal·lacions de l'empresa són obsoletes.
b) Hi ha hagut canvis en la legislació sobre la fabricació de pneumàtics que no els seran favorables.
c) Fabriquen pneumàtics personalitzats i adaptats al client.
d) Tenen una ubicació molt favorable per a la logística interna de l'empresa.
e) Hi ha hagut una millora en la situació econòmica del mercat dels pneumàtics.
f) Hi ha economies d'escala en la producció del seu producte, la qual cosa els permet ser competitius.
g) El lloguer del local és molt elevat, tenint en compte el nivell d'ingressos per vendes d'aquesta empresa.
h) El Govern prepara una pujada important dels costos de l'electricitat.
i) És un mercat en creixement com a conseqüència de l'increment de vendes de cotxes elèctrics.
j) Té un personal motivat i preparat.

Feu l'anàlisi DAFO d'aquesta empresa col·locant les lletres de cada factor (*a*, *b*, *c*, *d*, *e*, *f*, *g*, *h*, *i*, *j*) a la casella corresponent. Tingueu en compte que cada lletra només pot anar a una casella.

Fortaleses de l'empresa	*Debilitats de l'empresa*
Oportunitats de l'entorn	*Amenaces de l'entorn*

[0,5 punts]

Exercici 5

S'ha fet una anàlisi dels costos de producció en l'empresa Shiitakefood, SL, que es dedica a la producció i a la venda del fong xiitake (un bolet comestible originari de l'est d'Àsia) a restaurants i a centrals de compres de grans superfícies de distribució. En aquesta anàlisi, s'ha confeccionat la següent llista de costos, que corresponen a una producció de 15.000 kg de fong en un cicle anual:

Costos fixos i variables anuals per a una producció de 15.000 kg	*Import (€)*
Personal fix de gerència i administració	25.000
Personal fix especialista i peons, incloent-hi la Seguretat Social	35.000
Lloguer fix de locals i amortitzacions	20.000
Matèries primeres: serradures, cereals, llavors, micelis i altres	24.000
Despeses fixes de gasoil i energia elèctrica	10.000
Despeses fixes de manteniment i altres	6.000
Mà d'obra variable per a recol·lecció (és eventual)	14.000
Despeses variables de gasoil i altres, per a transports	7.000
Despeses fixes per impostos	4.000
Matèries auxiliars: sacs i bosses	15.000

5.1. Determineu el conjunt de costos fixos i variables de l'empresa Shiitakefood, SL per a una producció de 15.000 kg de fong en un cicle anual, i calculeu el punt mort si el preu de venda del fong xiitake és de 12 €/kg. Interpreteu el resultat del punt mort.
[1,5 punts]

5.2. Sabent que els costos fixos són els mateixos que figuren en la taula, calculeu el benefici de l'empresa si la producció de fong és ara de 20.000 kg/any i el preu de venda és de 12 €/kg.
[0,5 punts]

5.3. Tenint en compte les dades de la taula, quants kg/any de fong xiitake s'haurien de produir per a obtenir un benefici empresarial de 20.000 euros/any si el preu de venda és de 12 €/kg?
[0,5 punts]

Exercici 5

A partir de la documentació comptable d'una empresa, s'ha pogut determinar la informació que apareix a la taula següent:

Unitats produïdes	*Costos fixos*	*Costos variables*	*Costos totals*
100	30.000 €	14.000 €	44.000 €

A més, se sap que el preu de venda del producte és de 200 €/unitat.

5.1. A partir d'aquesta informació, calculeu el punt mort (també anomenat *llindar de rendibilitat* o *llindar del benefici*) de l'empresa i expliqueu el resultat obtingut. A continuació, determineu quin benefici obtindrà aquest any si produeix 700 unitats, en lloc de 100.
[1 punt]

5.2. Calculeu el preu de venda unitari del producte si el punt mort ara és de 400 unitats i les dades sobre els costos són les que consten en la taula inicial de l'exercici.
[0,8 punts]

5.3. Calculeu el preu de venda unitari del producte si amb la producció de 700 unitats i amb els costos de la taula inicial l'empresa vol obtenir un benefici de 18.000 €.
[0,7 punts]

Exercici 4

La Ivet i la Laura són dues estudiants universitàries emprenedores que volen crear una empresa de comercialització d'aplicacions per a telèfons intel·ligents. Per a fer-ho, han identificat una sèrie de factors que poden influir en la planificació estratègica de la seva idea de negoci:

— Tenen una experiència nul·la en gestió d'empreses.
— El mercat de les aplicacions està en creixement constant.
— Tenen recursos financers suficients per a l'obertura del negoci i el fons de maniobra inicial.
— Tenen coneixements tècnics de programació informàtica.
— Hi ha ajudes públiques disponibles per a nous negocis.
— Les comissions dels distribuïdors d'aplicacions són elevades.
— No tenen cap pla d'empresa.
— Hi ha molta rivalitat en el sector de les aplicacions informàtiques.
— Hi ha una unitat de suport a l'emprenedoria a la universitat.
— Els seus productes tenen uns preus elevats.

4.1. Situeu els factors descrits en l'enunciat dins de la matriu DAFO de la idea de negoci de la Ivet i la Laura.

[1,5 punts]

Debilitats de l'empresa	*Fortaleses de l'empresa*
Amenaces de l'entorn	*Oportunitats de l'entorn*

4.2. Escriviu en la taula següent la forma jurídica a la qual corresponen les característiques facilitades. No cal que justifiqueu la resposta, només heu d'escriure la forma jurídica corresponent en cada cas.
[1 punt]

Característiques	*Forma jurídica*
Tributa per l'IRPF i la responsabilitat del soci és il·limitada.	
El capital social mínim són 60.000 € i tributa per l'impost de societats.	
El nombre de socis depèn del seu grau, el capital social està fixat als estatuts i la responsabilitat està limitada al capital aportat.	
Té un mínim d'un soci, un capital social de 3.000 €, i la responsabilitat està limitada al capital aportat.	

9. PAU 2021 · Juny · Sèrie 2 · Exercici 5

Exercici 5

L'empresa Happyface, SL, dedicada a la comercialització de mascaretes homologades, presenta una llista amb les dades comptables següents:

Concepte	*Import (€)*
Lloguer fix anual de la nau industrial de la fàbrica	250.000
Cost fix anual del personal	1.500.000
Import unitari del teixit necessari per a la fabricació (per mascareta)	0,64
Altres despeses directes i unitàries de fabricació (per mascareta)	0,56
Cost total fix de la maquinària (durada prevista: 8 anys)	4.000.000
Preu de venda unitari de les mascaretes homologades	1,5

A més, se sap que l'empresa té una capacitat productiva anual màxima de 7.000.000 mascaretes.

5.1. A partir d'aquestes dades, calculeu el llindar de rendibilitat (també anomenat *llindar de benefici* o *punt mort*) de l'empresa i argumenteu la viabilitat econòmica de Happyface, SL.
[1 punt]

5.2. A partir de les dades de l'enunciat, calculeu els beneficis o les pèrdues de l'empresa al nivell màxim de capacitat productiva.
[0,5 punts]

5.3. Calculeu quin ha de ser el preu de venda del producte si, amb les mateixes dades de l'enunciat, l'empresa té com a objectiu obtenir 200.000 € de beneficis i aconseguir produir i vendre la seva capacitat màxima de producció.
[0,5 punts]

5.4. El gestor de Happyface, SL explica als propietaris la necessitat de fer canvis en les variables del màrqueting *mix* i, en particular, de portar a terme alguna campanya publicitària a les xarxes socials. Esmenteu les variables del màrqueting *mix* i digueu en quina d'aquestes variables emmarcaríeu la campanya publicitària. No heu de justificar la resposta.
[0,5 punts]

10. PAU 2021 · Juny · Sèrie 5 · Exercici 5

Exercici 5

Un cop feta l'anàlisi dels costos de producció d'una empresa en un cicle productiu determinat, s'ha elaborat la llista següent, que inclou els costos de producció, el preu del producte i el cost variable unitari:

Costos de producció (a + b)	*Import (€)*
a) Total de costos fixos:	
— Salaris fixos de Gerència	60.000
— Personal fix administratiu o comptable	45.500
— Quota fixa d'aigua	1.500
— Contribucions i impostos fixos	1.000
— Amortitzacions de capital fix	12.000
b) Total de costos variables:	
— Matèries primeres per a producció	70.000
— Matèries auxiliars i semielaborades per a fabricar el producte	20.000
— Emmagatzematge i conservació del producte	20.000
— Mà d'obra per a l'elaboració del producte	24.000
— Energia elèctrica i carburant	16.000
Preu unitari del producte	350
Cost variable unitari o mitjà (150.000/1.000 = 150 euros / unitat de producte)	150

NOTA: Els costos variables es refereixen a la producció d'una quantitat de 1.000 unitats de producte (producció actual de l'empresa).

5.1. Calculeu el punt mort (o llindar de rendibilitat) d'aquesta empresa i expliqueu el resultat obtingut.
[1 punt]

5.2. Calculeu el benefici obtingut per la producció de 1.000 unitats de producte. A continuació, determineu quantes unitats de producte s'haurien de vendre per a obtenir un benefici de 40.000 € conservant el mateix preu unitari (350 €).
[0,75 punts]

5.3. Utilitzant la fórmula del benefici, calculeu quin preu hauria de tenir el producte per a obtenir 40.000 € de benefici amb una producció de 1.000 unitats.
[0,75 punts]

11. PAU 2020 · Setembre · Sèrie 4 · Exercici 5

Exercici 5

En Lluís Colomer és el gerent d'una pime dedicada a la producció i venda de xumets per a nadons. Disposem de les dades següents sobre l'empresa d'en Lluís:

— Té capacitat per a produir i vendre anualment 400.000 xumets.

— Per a la seva activitat empresarial, ha d'assumir les despeses següents:

- Maquinària: 3.000.000 € (amb una vida útil estimada de 10 anys). Amortització anual: 300.000 €.
- Subministraments diversos: 120.000 € anuals.
- Cost del personal: 50.000 € mensuals, és a dir, 600.000 € anuals.
- Cost variable unitari de cada xumet produït: 80 cèntims d'euro.
- Preu de venda al mercat de cada xumet: 3 €.

5.1. Calculeu el punt mort anual del negoci d'en Lluís. És viable econòmicament? Raoneu la resposta.
[1 punt]

5.2. Quin seria el benefici o la pèrdua de l'empresa si el nivell de producció fos el màxim, és a dir, 400.000 unitats?
[0,75 punts]

5.3. Si una disminució del preu de les matèries primeres fes baixar el cost variable unitari fins als 40 cèntims, canviaria la viabilitat econòmica de l'empresa? Justifiqueu la resposta.
[0,75 punts]

12. PAU 2020 · Juny · Sèrie 1 · Exercici 5

Exercici 5

La societat cooperativa Bonaapp es dedica a la investigació i venda de diverses aplicacions per a dispositius mòbils, amb els costos següents:

— Lloguer fix anual del local: 30.000 €.

— Cost fix anual dels socis treballadors de l'empresa: 250.000 €.

— Cost fix total per la compra dels ordinadors al llarg de cinc anys: 80.000 €.

— Comissió de distribució de les aplicacions: 0,2 € la unitat.

El preu unitari de cada descàrrega és d'1 €.

5.1. Calculeu el marge de contribució unitari per descàrrega de les aplicacions que comercialitza la cooperativa.
[0,6 punts]

5.2. Calculeu el punt mort, és a dir, quantes descàrregues anuals seran necessàries perquè l'empresa pugui començar a tenir beneficis. Interpreteu el resultat obtingut.
[0,6 punts]

5.3. Si el nombre de descàrregues anual fos d'1.000.000, quin benefici o pèrdua tindria la cooperativa?
[0,6 punts]

5.4. Digueu quin és l'objectiu principal de les cooperatives, quina responsabilitat tenen els socis davant els deutes de la societat i quin és el nombre mínim de socis que han de tenir les cooperatives de primer i segon grau.
[0,7 punts]

13. PAU 2020 · Juny · Sèrie 3 · Exercici 5

Exercici 5

En Lluís vol iniciar un negoci de fabricació i venda d'un component que forma part del motor dels patinets elèctrics. Està fent càlculs i es planteja dues opcions de fabricació: una de manual (amb un procés de fabricació menys mecanitzat) i l'altra d'automatitzada (en què es fa un ús generalitzat de maquinària).

Opció de fabricació manual. Amb aquesta opció, els costos fixos serien de 18.000 €/any i els costos variables unitaris serien de 5 €/unitat.

Opció de fabricació automatitzada. Amb aquesta opció, els costos fixos serien de 24.200 €/any i els costos variables unitaris serien de 3 €/unitat.

Per a totes dues opcions es preveuen unes vendes de 1.500 unitats a un preu de venda de 25 €/unitat.

5.1. Calculeu el punt mort de les dues opcions. Interpreteu els resultats obtinguts.
[1 punt]

5.2. Calculeu els beneficis que s'obtindrien amb l'opció automatitzada si les vendes fossin de 1.500 unitats.
[1 punt]

5.3. Si ara amb l'opció automatitzada es volgués obtenir un benefici de 16.000 €, produint i venent 1.650 unitats i amb un cost variable unitari de 3,21 €/unitat, a quin preu s'hauria de vendre cada unitat del producte?
[0,5 punts]

14. PAU 2019 · Setembre · Sèrie 5 · Exercici 5

Exercici 5

En Joan és un jove emprenedor que vol obrir una benzinera de baix cost a prop de la frontera amb França per a aprofitar la gran diferència de preus que hi ha actualment entre els carburants francesos i els espanyols. Ja fa anys que és el gerent d'una benzinera de la zona i té uns diners estalviats, tot i que pressuposa que no seran suficients per a la inversió inicial. En Joan vol ubicar la benzinera en un entorn molt comercial per a aprofitar el flux de turistes i pretén obrir-la ben aviat perquè té por que un canvi legislatiu compliqui l'obtenció dels permisos necessaris per a l'obertura del negoci.

5.1. A partir d'aquest enunciat, elaboreu l'anàlisi DAFO de la idea de negoci d'en Joan.
[1,2 punts]

5.2. El pla de negoci que en Joan ha enviat als bancs per a obtenir finançament per a la seva empresa inclou diverses idees. Quin és el tipus de viabilitat empresarial adient per a cada idea? No cal que justifiqueu les respostes.
[0,8 punts]

Idea	*Tipus de viabilitat empresarial*
Es pressuposa que les vendes de carburant seran un èxit a curt termini.	
El període mitjà de pagament als proveïdors permetrà un fons de maniobra elevat.	
Es preveu que la constitució de la societat es podrà dur a terme sense problemes.	
Els costos fixos són elevats i poden complicar l'obtenció de beneficis.	

15. PAU 2019 · Juny · Sèrie 1 · Exercici 5

Exercici 5

En Marc i la Núria són germans i volen tirar endavant el seu propi negoci, que consistirà a envasar i comercialitzar el vi procedent de les vinyes de les finques familiars. L'anomenaran Vi de l'Arc de Sant Martí i el vendran en ampolles de 750 cc.

A la seva família els ha agradat molt aquesta idea i han arribat a un acord: els donaran suport durant el primer any facilitant-los el vi a molt bon preu, però tota la part econòmica l'hauran d'assumir ells.

Després de fer càlculs, en Marc i la Núria arriben a la conclusió que els costos fixos que hauran de considerar el primer any seran de 25.300 €, que es dedicaran al manteniment i altres despeses del celler, a les instal·lacions i també a la publicitat.

D'altra banda, el primer any els costos variables unitaris seran d'1,2 €/unitat (inclouran les ampolles de vidre, les etiquetes, els taps i també el vi).

Els vins de qualitat similar al Vi de l'Arc de Sant Martí es venen al mercat a un preu de 5 € per ampolla de 750 cc, però ells, a fi de posicionar-se i poder augmentar la seva quota de mercat, el volen vendre a 3,5 € per ampolla de 750 cc.

5.1. Tenint en compte les dades de l'enunciat i el fet que el preu de venda unitari és de 3,5 € per ampolla de 750 cc, calculeu el punt mort d'aquesta empresa i interpreteu el resultat obtingut.
[0,75 punts]

5.2. De la collita del primer any han obtingut 9.000 litres de vi, que han envasat i venut totalment, tal com havien previst.

Tenint en compte aquests 9.000 litres de vi:

a) Calculeu el nombre d'ampolles de 0,75 litres que han pogut omplir.
[0,25 punts]

b) Calculeu quins han estat els costos totals i els ingressos totals del negoci. A continuació indiqueu, mitjançant el càlcul del benefici, si han guanyat o perdut diners (tenint present la dada obtinguda en el subapartat anterior i les dades de l'enunciat).
[0,5 punts]

5.3. Per al segon any, en Marc i la Núria esperen que els costos fixos s'incrementin un 10 % i els costos variables unitaris es dupliquin (i, per tant, passin d'1,2 €/unitat a 2,4 €/unitat).

a) Suposant que aquest segon any, per a obtenir un benefici igual a zero, només podran produir i vendre 10.000 ampolles, calculeu a quin preu hauran de vendre les ampolles, de manera que no perdin ni guanyin diners.
[0,25 punts]

b) El valor obtingut en el subapartat anterior és superior o inferior al preu de mercat? Per quin motiu penseu que hi ha aquesta diferència de preu?
[0,25 punts]

16. PAU 2019 · Juny · Sèrie 4 · Exercici 5

Exercici 5

Els alumnes de segon de batxillerat d'un institut han decidit vendre roses vermelles per Sant Jordi, amb l'objectiu de finançar el viatge de final d'estudis que faran després de la selectivitat. La llicència municipal per a vendre roses al carrer costa 300 € i l'institut els cedeix de manera gratuïta dues taules i cadires per a muntar la paradeta.

Els estudiants poden comprar les roses a l'escola d'horticultura a un preu de 60 cèntims cadascuna, i el paper de cel·lofana per a embolicar-les a 8 cèntims cada unitat. Les estovalles per a cobrir les taules i les galledes per a guardar-hi les roses tenen un cost de 25 € i 11 €, respectivament. Finalment, cada llaç amb la senyera per a adornar cada rosa té un cost de 12 cèntims.

Tenint en compte la competència, els estudiants creuen que podran vendre les roses vermelles a un preu de venda unitari de 4 €.

A partir d'aquestes dades, els alumnes de segon de batxillerat han elaborat aquesta taula, en la qual s'inclouen els costos fixos i els costos variables unitaris de les roses:

Costos fixos	
— Llicència per a la venda al carrer	300 €
— Estovalles per a les taules	25 €
— Galledes per a les roses	11 €
Total de costos fixos	**336 €**
Costos variables unitaris (roses vermelles)	
— Preu d'adquisició de les roses	0,60 €/unitat
— Paper de cel·lofana per a embolicar	0,08 €/unitat
— Llaços	0,12 €/unitat
Total de costos variables unitaris	**0,80 €/unitat**

5.1. Calculeu el punt mort de les roses vermelles i interpreteu el resultat obtingut.
[0,5 punts]

5.2. Si són 20 alumnes implicats en el projecte i cada un vol obtenir com a mínim 40 € de benefici individual, quantes roses vermelles hauran de vendre?
[0,75 punts]

5.3. Els alumnes es plantegen, en un moment determinat, si és millor vendre roses vermelles o roses blaves.

a) Tenint en compte les dades de l'enunciat, calculeu el benefici total que s'obtindria amb la venda de 150 roses vermelles.

[0,25 punts]

b) Calculeu el benefici total que s'obtindria amb la venda de 150 roses blaves i, tot seguit, el punt mort de les roses blaves. Per fer-ho, considereu que el preu de venda de les roses blaves és de 5 € per unitat i tingueu en compte les dades que mostra la taula següent, relativa als costos variables unitaris de les roses blaves:

Costos variables unitaris (roses blaves)	
— Preu d'adquisició de les roses	0,60 €/unitat
— Paper de cel·lofana per a embolicar	0,08 €/unitat
— Llaços	0,12 €/unitat
— Pintura blava	0,20 €/unitat

El total de costos fixos de les roses blaves és el mateix que el de les roses vermelles.

[0,3 punts]

c) Comparant tant els beneficis com els punts morts obtinguts al llarg de l'exercici, responeu a la pregunta següent: què seria més avantatjós, vendre 150 roses vermelles o 150 de blaves? Raoneu la resposta.

[0,2 punts]

17. PAU 2018 · Setembre · Sèrie 3 · Exercici 5

Exercici 5

5.1. La Sònia es dedica a fer llibretes a mà. Les ven totes al mateix preu els dissabtes, que és quan no té classe a la universitat.

Dissabte passat va vendre 12 llibretes i va ingressar 72 €. Els costos totals que la Sònia va assumir amb la producció i la venda de les 12 llibretes van ser de 44 €, mentre que el dissabte anterior, que n'havia venut 15, els costos totals van pujar a 50 €.

Si els costos fixos diaris que té la Sònia són de 20 €, calculeu els costos variables de cada llibreta, el preu de venda unitari, el punt mort diari en unitats físiques i el benefici que va obtenir tots dos dissabtes.

[0,8 punts]

5.2. Què podria fer la Sònia per a fer baixar el punt mort? Per què seria bo aconseguir aquesta reducció?

[0,2 punts]

5.3. La Sònia ha comprovat que, cada cop més, els clients li sol·liciten altres estris de papereria (carpetes, llapis, estoigs, etc.) que facin joc amb les llibretes que ja elabora i ven. Per aquest motiu està valorant la possibilitat d'ampliar el catàleg de productes que ofereix. Elaboreu la matriu DAFO d'aquest negoci tenint en compte la informació següent:
[1 punt]

— Ha detectat un increment de la demanda de productes fets a mà.
— Una empresa paperera en liquidació li ha regalat molt material per a elaborar carpetes.
— No té prou coneixements empresarials per a gestionar el creixement del negoci.
— Hi ha molta competència en aquest sector.
— Ha estat finalista del Premi Artesana de l'Any de l'associació de comerços de la seva ciutat, fet que li donarà prestigi i visibilitat.
— L'Administració local ofereix suport a dones emprenedores.
— Una inundació en el magatzem, com a conseqüència de les últimes pluges, ha fet malbé algunes de les llibretes que tenia en estoc.
— Té registrats els dissenys de les llibretes.
— Acaba de fer un curs per a aprendre una nova tècnica d'estampació en cartró que li serà molt útil per a crear nous dissenys.
— Es preveu una pujada important en el preu d'una de les matèries primeres principals que fa servir.

18. PAU 2018 · Juny · Sèrie 1 · Exercici 5

Exercici 5

Una associació de comerciants celebrarà enguany el 50è aniversari de la seva fundació. Per a fer-ho, l'entitat vol organitzar un viatge per a visitar una fira bianual que té lloc a Milà, la més important del sector. El president ha analitzat la situació econòmica de l'associació i ha vist que amb els estalvis de què disposen no poden pagar la totalitat de les despeses del viatge de tots els associats.

Per aconseguir finançament, han decidit fer un dinar popular, al final del qual lliuraran un clauer commemoratiu a tots els assistents. Els costos que han previst són:

— Lloguer d'una sala (amb una capacitat màxima per a 300 persones): 200 €.
— Dinar: 12 € per comensal.
— Clauer commemoratiu: 2 € per unitat.
— Contractació de dos cambrers: 100 € cadascun.
— Lloguer d'un equip de música: 100 €.
— Servei de seguretat: 60 €.

5.1. Determineu els costos fixos i els costos variables unitaris que suposa l'organització d'aquest acte. Què diferencia els costos fixos dels costos variables?
[0,5 punts]

5.2. Calculeu el preu que ha de tenir el tiquet del dinar perquè l'organització no tingui pèrdues en el cas que es venguin 80 tiquets.
[0,5 punts]

5.3. Dels 62 comerciants associats, finalment només 40 visitaran la fira. El viatge costa 350 € per persona. Si els tiquets del dinar es venen a 26 € cada un, calculeu quants se n'haurien de vendre perquè els beneficis obtinguts permetessin finançar el 20 % del cost del viatge. Podran aconseguir aquest objectiu tenint en compte la capacitat de la sala?
[0,5 punts]

5.4. L'associació es planteja diferents reptes per als propers anys. Abans, però, cal fer una anàlisi de la viabilitat comercial i financera de l'associació. Expliqueu breument en què consisteixen aquestes dues viabilitats.
[0,5 punts]

19. PAU 2018 · Juny · Sèrie 5 · Exercici 5

Exercici 5

L'Elena i la Laia són dues estudiants que volen emprendre el seu negoci un cop hagin acabat segon de batxillerat. Voldrien obrir un bar musical amb una decoració inspirada en una coneguda pel·lícula. Tot i que cursen la matèria d'economia de l'empresa, la seva experiència en gestió és escassa i, a més, tampoc no coneixen gaire el sector.

Per un lloguer molt baix, la Laia ha trobat un local força cèntric a prop de la zona d'oci nocturn amb més ambient de la seva ciutat. Entre totes dues disposen de 15.000 €, que els servirien per a crear una societat anònima, reformar el local i iniciar l'activitat sense haver de recórrer a finançament bancari addicional.

Els pares de les noies no veuen el projecte amb bons ulls, ja que creuen que la crisi econòmica actual i la intensa competència en aquest sector que hi ha a la ciutat pot afectar el negoci. A més, s'espera una reforma de la llei municipal que regula aquest tipus d'establiments, que les podria obligar a fer canvis en el local per a evitar el soroll que genera l'activitat. Els companys de classe, però, els diuen que han d'aprofitar la singularitat del local, el capital circulant reduït que es necessita en aquest sector i el fet que els bars musicals estan de moda.

5.1. Elaboreu l'anàlisi DAFO d'aquest projecte empresarial.
[1 punt]

5.2. Per què és important elaborar una matriu DAFO?
[0,5 punts]

5.3. Estabiliu la viabilitat legal de l'empresa i especifiqueu els tràmits documentals que hauran de fer la Laia i l'Elena.
[0,5 punts]

Exercici 5

L'empresa XYZ, SL està preparant un congrés per a tractar dels diferents alfabets que hi ha al món.

Disposem de les dades següents sobre aquest congrés:

— La inscripció al congrés costa 90 € per persona.
— El congrés es farà en un espai emblemàtic de la ciutat amb capacitat per a 200 persones, que l'empresa ha llogat per 2.200 €.
— L'empresa ha contractat un servei de càtering per oferir un còctel als assistents. El cost que ha pactat amb els proveïdors és de 32 € per cada persona que assisteixi al congrés amb inscripció.
— Cada inscrit que assisteixi a l'esdeveniment rebrà material promocional del congrés per valor de 10 €.
— El lloguer de l'equip de so costa 900 €, preu que inclou el personal tècnic de suport.
— El fotògraf que cobreix el congrés cobra 500 €.
— El disseny de la imatge corporativa (logotip, cartells, etc.) costa 1.200 €.

5.1. Amb aquestes dades, quantes persones cal que s'inscriguin al congrés per a poder cobrir tots els costos? Amb quin nom es coneix aquest valor?
[0,5 punts]

5.2. Què passaria si s'inscrivissin 70 persones al congrés? I si ho fessin 150? Justifiqueu la resposta numèricament.
[0,6 punts]

5.3. Els organitzadors del congrés estan valorant la possibilitat de convidar un ponent molt reconegut en aquest àmbit, els honoraris del qual serien de 600 €. Amb aquesta nova dada, quantes persones cal que s'inscriguin al congrés per a cobrir tots els costos (incloent-hi el nou ponent)?
[0,5 punts]

5.4. En relació amb l'empresa i el congrés, indiqueu si les afirmacions següents són debilitats, fortaleses, amenaces o oportunitats.
[0,4 punts]

a) L'empresa XYZ està molt consolidada en el sector.

b) En els últims anys, el nombre de persones que s'inscriuen en congressos ha augmentat.

c) L'empresa XYZ no té gaire experiència en l'organització de congressos.

d) L'interès per les diferents cultures, llengües, cal·ligrafies i alfabets creix.

21. PAU 2017 · Juny · Sèrie 1 · Exercici 5

Exercici 5

La companyia marítima Rocamaura està estudiant explotar una ruta turística per les illes Medes. L'estudi de mercat que ha encarregat per conèixer la viabilitat econòmica del projecte li aporta la informació següent:

— La capacitat del vaixell que hauran de comprar per a fer les rutes permetrà transportar un màxim de 50.000 passatgers l'any.
— L'embarcació costarà 3.000.000 € i s'espera que tindrà una vida útil de deu anys.
— El preu estimat del passatge serà de 20 €.
— El marge de contribució de l'activitat serà del 60 % del preu estimat del passatge.

5.1. Feu l'anàlisi del punt mort per valorar si la nova ruta turística és viable econòmicament. Justifiqueu la resposta.
[0,6 punts]

5.2. Quins beneficis o pèrdues anuals obtindria l'empresa si s'assolís la capacitat màxima?
[0,4 punts]

5.3. El segon any, la Generalitat de Catalunya obliga l'empresa a adquirir una llicència especial amb un cost anual de 200.000 € per a poder desenvolupar l'activitat en un parc natural. Quin hauria de ser el nou preu del passatge per a aconseguir que el negoci fos viable econòmicament, suposant que anualment es venen 25.000 passatges?
NOTA: El marge de contribució de l'activitat seguirà sent del 60 % del preu final del passatge també per a aquest segon any.
[0,5 punts]

5.4. Conscient de la importància d'elaborar un pla d'empresa, Rocamaura en vol desenvolupar un abans d'iniciar l'activitat empresarial. Quins són els continguts del pla d'empresa?
[0,5 punts]

Exercici 5

5.1. L'empresa acabada de crear Bbdmoda, SA, que es dedica a la fabricació i venda a l'engròs de moda infantil, ha analitzat la situació actual de l'empresa i del sector d'activitat en el qual opera. Com a conseqüència d'aquesta anàlisi, ha arribat a les conclusions que es detallen a continuació:

— Existeixen empreses competidores consolidades.
— L'equip és emprenedor i té molta experiència en el sector.
— Actualment, els pares i les mares valoren cada cop més que els seus fills vagin vestits a la moda.
— L'empresa té prou capacitat per a distribuir els seus productes en el mercat internacional.
— Hi ha hagut una reducció continuada dels ajuts provinents de l'Administració que rep el sector.
— L'empresa té un grau d'endeutament elevat.
— L'empresa disposa d'una tecnologia que li permet fabricar a baix cost.
— L'empresa té patentada aquesta tecnologia de fabricació a baix cost.

A partir d'aquesta informació, elaboreu la matriu DAFO de la companyia.
[1,2 punts]

5.2. En Miquel ha creat una botiga en línia de venda de mobiliari per a oficines. Aquest emprenedor estima que els costos fixos anuals del projecte seran de 5.500 € i preveu que l'import mitjà de cada comanda que rebi serà de 700 €, amb uns costos variables de 150 € per comanda.

a) Quantes comandes de mobiliari hauria de rebre en Miquel en un any per a cobrir els costos?
[0,2 punts]

b) Després d'un any d'activitat comercial, els costos variables mitjans per cada comanda pugen i passen a ser de 200 €. Si en Miquel no ha modificat els preus unitaris de venda al públic, quantes comandes ha de rebre per a cobrir els costos?
[0,2 punts]

c) En Miquel és un empresari individual. Esmenteu dos avantatges i dos inconvenients d'aquesta modalitat empresarial.
[0,4 punts]

23. PAU 2016 · Setembre · Sèrie 1 · Exercici 5

Exercici 5

Fa poques setmanes, la Sara va obrir una botiga de venda de pitets artesanals per a infants al Barri Vell de Girona. Aquesta emprenedora ha fet un estudi, i n'ha extret les dades següents:

— Els costos fixos d'aquesta iniciativa emprenedora són 20.000 € anuals.
— El preu de cada pitet que la Sara ven és de 30 €.
— El cost variable de cada pitet és de 10 €.

5.1. Quants pitets ha de vendre la Sara en un any per a cobrir els costos? Des del punt de vista de la viabilitat econòmica, com es denomina aquest valor? Definiu-lo.
[0,5 punts]

5.2. En el cas del negoci de la Sara, amb quin volum d'ingressos es correspon el valor de l'apartat anterior? I amb quin volum de costos totals?
[0,5 punts]

5.3. La Sara preveu que al final del primer any de funcionament de la botiga haurà venut 1.800 pitets. Quins beneficis obtindrà la Sara si es compleix aquesta previsió?
[0,5 punts]

5.4. El proveïdor de la Sara decideix incrementar el preu dels pitets i passa a cobrar-li 15 € per unitat, però la Sara, per no perdre la clientela, manté el preu de venda al públic a 30 € per pitet. Quants pitets hauria de vendre la Sara per a conservar el volum de beneficis calculat en l'apartat anterior?
[0,5 punts]

24. PAU 2016 · Juny · Sèrie 3 · Exercici 5

Exercici 5

L'empresa Envasverd, SL vol obrir una línia nova de negoci dedicada a la fabricació d'ampolles amb plàstic reciclat. Els costos fixos del nou procés de fabricació són de 300.000 € per any i els costos variables, de 45.000 € per cada lot d'1.500.000 ampolles. El preu de venda del producte en el mercat és de 0,07 €.

5.1. Calculeu el punt mort de l'empresa i el marge de contribució unitari. Interpreteu-ne els resultats.
[0,5 punts]

5.2. Si l'empresa pot arribar a produir i vendre 15 milions d'unitats anuals, quina és la viabilitat econòmica d'aquesta nova línia de negoci?
[0,25 punts]

5.3. Calculeu el benefici o la pèrdua de l'empresa si produís i vengués la màxima quantitat possible d'ampolles, és a dir, 15 milions.
[0,25 punts]

5.4. Al cap d'un any d'haver engegat la nova línia de negoci, l'empresa té els mateixos costos fixos i el llindar de rendibilitat són 12 milions d'ampolles venudes. Calculeu el preu unitari de venda del producte i el cost variable unitari sabent que l'empresa vol que el preu unitari del producte dobli el cost variable unitari.
[0,5 punts]

5.5. Un dels elements d'un pla d'empresa és l'anàlisi de la viabilitat financera. En què consisteix?
[0,5 punts]

25. PAU 2016 · Juny · Sèrie 5 · Exercici 5

Exercici 5

La Carla és una emprenedora que finalment ha decidit tirar endavant una idea de negoci que tenia al cap des de feia temps: muntar un taller botiga de cinturons fets a mà. Després d'haver fet una petita anàlisi de la situació, ha elaborat una llista amb les característiques següents:

— El local on produirà i vendrà els cinturons costa 550 €/mes en concepte de lloguer.
— Els subministraments (aigua, llum i telèfon) tenen un cost fix de 100 €/mes.
— Els estris de treball, amb una vida útil estimada de 2 anys, tenen un cost d'adquisició de 1.200 €.
— La bovina de 5 metres de la tela que utilitzarà per a la confecció dels cinturons té un cost de 10 €.
— Tots els cinturons que confeccionarà fan 1 metre de llargada.
— El preu unitari de venda d'un cinturó serà de 37 €.

5.1. Quins costos fixos i variables mensuals tindrà el negoci? Quants cinturons haurà de vendre la Carla mensualment per a cobrir els costos totals?
[0,5 punts]

5.2. Calculeu les pèrdues o els beneficis que tindria la Carla si produís i vengués 35 cinturons en un mes.
[0,5 punts]

5.3. Què és l'*esperit emprenedor*?
[0,5 punts]

5.4. Enumereu un mínim de cinc trets característics d'una persona emprenedora.
[0,5 punts]

Exercici 5

5.1. Una empresa que ofereix serveis d'assessoria empresarial vol valorar la seva situació actual per tal de plantejar possibles alternatives futures d'actuació.

Després de diverses reunions d'anàlisi, la direcció té clar que l'empresa i el sector d'activitat tenen les característiques següents:

1. Política de personal adequada, amb la implantació recent d'un sistema de retribució per objectius.
2. Detecció de noves necessitats dels clients que poden fer augmentar la cartera de productes a oferir.
3. Bona imatge en els consumidors.
4. Forta tradició i bon saber fer guanyats a partir de l'experiència i el temps.
5. Cartera de productes i serveis limitada.
6. Clientela consolidada i diversificada en el sector de les petites i mitjanes empreses.
7. Creixement lent del mercat.
8. Poder de negociació creixent dels clients.
9. Instal·lacions molt ben situades.
10. Taxa d'endeutament elevada.
11. Eliminació de barreres en mercats exteriors atractius.
12. Endarreriment en recerca i desenvolupament.
13. Possibilitat d'entrada, a curt termini, de nous competidors amb costos més baixos.
14. Possibilitat d'entrada a nous mercats o segments.
15. Possibilitat d'entrada com a consellers independents de petites i mitjanes empreses, la qual cosa aportaria sinergies i reforçaria els vincles ja existents amb els clients.
16. Existència d'un procés de concentració del sector que obliga a diferenciar-se contínuament de la competència actual i potencial.
17. Existència del compromís per part del Govern d'estudiar la implantació de nous serveis amb un valor afegit suficient per al sector.
18. Se sospita que algun client pot ser partícip d'un escàndol o frau financer o comptable, la qual cosa (si es confirmés) implicaria una imatge negativa del sector d'activitat.
19. Es disposa de gestors amb una formació adequada.
20. Es produeixen ingressos extraordinaris amb el lloguer d'algunes de les sales de reunions de les instal·lacions de l'empresa.

A partir d'aquestes informacions sobre l'empresa, elaboreu la matriu DAFO que permetrà a la direcció prendre les decisions oportunes amb vista al futur.

[1 punt]

5.2. En Carles és el promotor d'una empresa petita que es dedica a la producció i la venda de cadires de fusta per a infants, fetes a mà. Per tal de cobrir els costos totals, en Carles estima que l'empresa ha de produir i vendre 600 cadires al llarg de l'any.

a) Des del punt de vista de la viabilitat econòmica de l'empresa, com es coneix aquest volum de producció i venda? Què passaria si en un any l'empresa produís i vengués 582 cadires?

[0,5 punts]

b) Si els costos fixos de l'empresa són de 15.000 €/any i els costos variables unitaris són de 15 €, quin és el preu de venda de cada cadira? Què passaria si l'empresa incrementés el preu de cada cadira?
[0,5 punts]

27. PAU 2015 · Juny · Sèrie 2 · Exercici 5

Exercici 5

5.1. Un petit empresari industrial que es dedica a la reparació d'electrodomèstics a domicili estima que té uns costos fixos de 1.800 euros mensuals. Cada hora facturada de reparació té un cost variable mitjà de 10 euros i el client la paga a 40 euros.

a) Quantes hores de feina necessita facturar mensualment per a cobrir despeses?
[0,25 punts]

b) Quin serà el resultat obtingut el mes que facturi 50 hores?
[0,25 punts]

c) A més dels equips de què ja disposa, necessita comprar una màquina nova que té un cost de 7.500 euros. Quantes hores de feina anuals necessitarà per a arribar al punt mort si la vol amortitzar en un any?
[0,25 punts]

d) Si augmenta el preu del servei al client a 50 euros per hora (ja que disposarà de la màquina nova, que és més eficient), quin serà el benefici anual si aconsegueix facturar 1.000 hores en un any?
[0,25 punts]

5.2. L'empresa Munditex, SL es dedica al disseny, la producció, la distribució i la venda de roba per a joves i el preu de venda dels seus productes és excel·lent. S'està plantejant el llançament d'una campanya publicitària, però abans vol fer una anàlisi comercial per a valorar els punts forts i els punts febles de l'empresa en aquests moments. Classifiqueu convenientment els factors següents relatius a aquesta empresa utilitzant l'anàlisi DAFO.
[1 punt]

— Falta d'exclusivitat, ja que tothom vesteix la seva marca.
— Possibilitat de nous clients en el canal de venda en línia.
— Rumors de possibles pujades futures de l'IVA.
— La tecnologia de producció té una productivitat elevada.
— Poca visibilitat, ja que no fa publicitat.
— És líder mundial de distribució minorista en roba de dona.
— Entrada d'un nou competidor en el mercat de roba esportiva en el mateix segment de mercat.
— Els clients de mitjana edat estan començant a acceptar els seus productes.
— El personal de l'empresa és molt competent i eficient.
— L'empresa està molt ben organitzada i gestionada des de la direcció.

Exercici 4

4.1. Un company de l'institut que va posar en marxa una empresa de noves tecnologies web vol analitzar la seva empresa.

Per portar a terme aquesta anàlisi ha fet una pluja d'idees amb els treballadors, els proveïdors i alguns clients sobre la situació de l'empresa, en la qual han sortit els aspectes següents:

— La crisi econòmica en l'àmbit europeu.
— L'empresa té molt poca competència.
— L'empresa gaudeix d'una bona imatge corporativa.
— L'empresa treballa amb una tecnologia obsoleta respecte a la que hi ha actualment en el mercat.
— La possibilitat d'entrar en nous mercats emergents.
— L'estructura financera és robusta i està ben triada.
— El clima de treball és molt tens a causa de diversos malentesos.
— Les habilitats del personal són excel·lents.
— La previsió d'un canvi molt significatiu en la regulació normativa del negoci en l'àmbit nacional implicarà més burocràcia.
— La pressió sindical cada cop és més forta i més exigent.
— La poca disponibilitat de recursos comercials pel fet de ser una empresa petita.
— La tendència a un augment de l'interès dels consumidors per les noves tecnologies web que apunten alguns estudis de mercat.

Confeccioneu la matriu DAFO d'aquesta empresa per tal de donar un cop de mà a l'antic company d'institut.

[1,5 punts]

4.2. Expliqueu breument què és el *punt mort* (o *llindar de rendibilitat*) i expresseu de manera gràfica com es determina.

[0,5 punts]

29. PAU 2014 · Setembre · Sèrie 5 · Exercici 5

Exercici 5

5.1. Un emprenedor té dubtes sobre el tipus de forma jurídica més adient per al seu negoci. Exposeu un mínim de dos casos en què pot ser convenient l'empresari individual en comptes de la societat limitada.

[0,5 punts]

5.2. L'emprenedor de l'apartat anterior ha decidit crear una empresa d'edició de novel·la històrica aprofitant que la seva gran passió és la lectura d'aquest tipus de literatura. Ha estimat uns costos fixos anuals per al negoci de 45.000 €, uns costos variables unitaris de producció de 12 € per novel·la editada i uns costos variables unitaris de comercialització de 3 € per llibre. Té la intenció de vendre els exemplars a un preu unitari de 25 €.

a) Calculeu el punt mort (o llindar de rendibilitat) d'aquesta empresa. Com afectaria el negoci el fet de tenir un volum de producció i venda inferior al del punt mort?

[0,5 punts]

b) Si l'estimació de les vendes anuals és de 7.500 llibres, quins beneficis obtindrà aquesta empresa en un any?

[0,5 punts]

c) Expliqueu com incidiria cadascuna de les accions següents en el punt mort de l'empresa:

— Reduir els costos fixos.
— Reduir els costos variables unitaris.
— Augmentar el preu de venda unitari.

D'aquestes tres accions, digueu quines són recomanables.

[0,5 punts]

Exercici 5

5.1. En Joan vol obrir un celler a l'Alt Empordà, on la seva família té unes vinyes abandonades en un sòl apte per a bones collites. Ens assegura que el mercat del vi està en creixement i cada cop és més valorat i reconegut, i que, tot i que ara mateix ell no té l'experiència ni els coneixements tècnics suficients, estudiarà el que faci falta. En Joan també ens explica que ha detectat que cada cop hi ha més cellers familiars que reprenen la producció de vi. Ell ho podrà fer gràcies als recursos econòmics que li ha proporcionat una herència inesperada, malgrat que al sector en general li és difícil accedir a recursos financers aliens.

A partir de l'explicació que ens fa en Joan sobre el seu projecte empresarial, presenteu una matriu DAFO amb els elements principals exposats en el text.

[1 punt]

5.2. En Joan ens demana si el podem ajudar a establir el llindar de rendibilitat (o punt mort) del celler, a partir de les dades següents:

— Actius totals necessaris: 120.000 € (vida útil dels actius: 10 anys)
— Altres costos fixos anuals: 8.000 € / any
— Costos variables unitaris: 9 € / ampolla de vi
— Preu de venda unitari: 15 € / ampolla de vi

Calculeu el llindar de rendibilitat del negoci i interpreteu-ne el resultat obtingut. És possible assolir el llindar de rendibilitat si en Joan fa una estimació de vendes de 4.000 ampolles de vi en un any? Amb quins beneficis o amb quines pèrdues?

[1 punt]

31. PAU 2014 · Juny · Sèrie 4 · Exercici 5

Exercici 5

En Quico Pedra s'ha quedat sense feina i, com que sempre ha estat un manetes, està pensant a obrir un establiment dedicat a la reparació de màquines d'escriure.

En Quico té la intuïció que hi ha molta gent que col·lecciona màquines d'escriure que ja no funcionen i que ell es podria oferir per a arreglar-les. De segur que la seva néta, la Mariona, que en sap molt, d'Internet, podria posar un anunci per a trobar clients.

La Mariona, que des de ben petita ja destacava per la seva actitud emprenedora, ha estat cercant informació i ha arribat a la conclusió que un negoci basat en la reparació de màquines d'escriure no seria gaire encertat. En canvi, i tenint en compte que el seu avi sempre ha estat amant de les novel·les de butxaca (aquelles que es venien a 25 pessetes durant els anys setanta del segle xx), sí que creu que hi pot haver un mercat de col·leccionistes de novel·les de butxaca de segona mà.

Per això, la Mariona ha demanat al seu avi de ser socis en el negoci de venda de novel·les de butxaca de segona mà.

a) Què és un *pla d'empresa*? Exposeu dos motius pels quals considereu que és important elaborar un pla d'empresa. Recomanaríeu a en Quico fer un pla d'empresa? Per què?

[0,5 punts]

b) Què significa tenir *esperit emprenedor*? Expliqueu quatre característiques d'una persona emprenedora.

[0,5 punts]

c) Quina forma jurídica recomanaríeu a en Quico i la Mariona per al negoci de venda de novel·les de butxaca de segona mà? Per què?

[0,25 punts]

d) La Mariona ha aprofitat les vacances per a assistir a un curs de creació d'empreses ofert per l'Àrea de Promoció Econòmica de l'Ajuntament de la ciutat on viu i ha pogut analitzar el següent:

— Li demanen 375 € mensuals per un local comercial que ha vist al nucli antic de la ciutat.

— Els costos de subministraments són fixos, de 50 € mensuals.

— Les novel·les de butxaca que vendria són les novel·les que el seu avi té repetides a casa (en té moltes!), per la qual cosa, al principi, no li significarien cap cost.

— Vol vendre cada novel·la a 1,5 €.

Calculeu quantes novel·les haurien de vendre mensualment en Quico i la Mariona per a començar a obtenir beneficis. Com es denomina aquest punt?

[0,5 punts]

e) Considereu que és adequada l'opció que la Mariona proposa al seu avi d'engegar un negoci de venda de novel·les de butxaca de segona mà?

[0,25 punts]

Exercici 4

El juliol del 2008 apareixia la notícia següent en un mitjà de comunicació:

En els darrers vint-i-cinc anys, Barcelona s'ha posicionat com una de les capitals mundials del disseny. En aquest sentit, per afavorir aquest sector estratègic per a la ciutat, a la zona del districte de la innovació de la ciutat, el 22@Barcelona, s'està desenvolupant el denominat *clúster disseny*. Es tracta d'un clúster d'excel·lència i innovació amb projecció internacional, ubicat a la ciutat, amb l'objectiu de dinamitzar el teixit empresarial amb actuacions intersectorials i intrasectorials amb els diferents agents, i reforçar internacionalment la marca Barcelona en l'àmbit del disseny i la innovació.

Actualment, la zona del 22@Barcelona ja compta amb la presència d'empreses de serveis com les localitzades a Palo Alto (Estudio Mariscal, Morera Design, ADD + Arquitectura, Alex Gasca + Train01, Duch Claramunt, Fernando Salas Studio, GEC-UOC Grup, Laiguana, Pasarela, Puresang o Sans Visual Studio), o Ruiz + Company, Torres & Torres, Estudi Arola o G-Star Raw, la Universitat Oberta de Catalunya, la Universitat Pompeu Fabra, la BAU-Escola Superior de Disseny o el Centre Tecnològic Leitat, entre altres.

A partir del text que heu llegit responeu a les qüestions següents:

4.1. Què s'entén per *clúster*? Enumereu-ne tres característiques principals.
[0,75 punts]

4.2. Considereu que els clústers afavoreixen la localització o la deslocalització de l'activitat empresarial? Justifiqueu la vostra resposta.
[0,75 punts]

4.3. Enumereu cinc factors determinants a l'hora de decidir la localització d'una empresa.
[0,5 punts]

Exercici 5

Una jove emprenedora estudia la possibilitat de llogar un local petit per a distribuir productes làctics. En un principi, només vendria iogurts de granja naturals i desnatats d'alta qualitat. El preu de venda de cada iogurt és de 0,55 € i l'ingrés mensual previst de la venda dels iogurts és de 3.000 €. Els costos mensuals estimats estan recollits en la taula següent:

Concepte	*Import*
Despeses de personal	800 €/mes
Despeses de manteniment	200 €/mes
Subministraments bàsics fixos (aigua, llum, etc.)	200 €/mes
Lloguer del local	400 €/mes
Costos d'adquisició dels iogurts al granger	0,20 €/iogurt

5.1. Segons l'anàlisi de la viabilitat econòmica, quin és el llindar de benefici (o punt mort) d'aquest possible negoci de distribució de iogurts tenint en compte que preveu vendre'n també a escoles, restaurants i clubs d'esport? A partir del resultat obtingut, animaríeu aquesta emprenedora a engegar el negoci?

[0,75 punts]

5.2. Representeu gràficament el resultat del punt mort de l'apartat anterior.

[0,5 punts]

5.3. Calculeu quin benefici obtindria aquesta nova empresa amb vista a l'estiu, gràcies a una campanya de l'Ajuntament per a afavorir una vida sana i una dieta saludable, hi hagués un increment de les vendes d'un 10 %. Justifiqueu la resposta.

[0,75 punts]

34. PAU 2013 · Juny · Sèrie 3 · Exercici 5

Exercici 5

5.1. L'Oriol i la Joana són dos germans emprenedors que volen iniciar un negoci familiar d'elaboració de formatges (del qual ja tenen certa experiència) per poder sortir de l'atur, guanyar diners i ser independents. Indiqueu el tipus de forma jurídica més adient per a aquest negoci tenint en compte les circumstàncies següents:
— Només poden aportar 3.500 € entre tots dos.
— No volen respondre dels possibles deutes que generi l'empresa amb el pis on viuen.
— No volen que entrin nous socis a l'empresa.
— Volen garantir que, després d'un temps, l'Oriol sigui el soci únic de l'empresa.

Justifiqueu la resposta per a cadascuna de les quatre circumstàncies de l'enunciat.
[1 punt]

5.2. Al millor amic de l'Oriol també li agradaria engegar un negoci. Voldria obrir un hotel rural aprofitant que disposa d'una masia familiar ubicada en un paratge excepcional de la Costa Brava i tenint en compte les dades següents:
— Cost d'adquisició dels actius necessaris per a la posada en marxa del negoci (amb una vida útil estimada de deu anys): 60.000 €.
— Costos fixos anuals: 24.000 €/any, entre els quals s'inclouen els costos de personal, els subministraments, la publicitat i el manteniment.
— Costos variables: 30 €/habitació.
— Vol fixar un preu per habitació de 150 € la nit.

a) Determineu quin és el llindar de rendibilitat (o punt mort) d'aquest negoci i interpreteu-ne el resultat.
[0,5 punts]

b) Quin hauria de ser el nivell d'ocupació anual de l'hotel (nombre de nits ocupades) per tal d'aconseguir un benefici anual de 60.000 €?
[0,5 punts]

Exercici 5

5.1. En Pere Brunet vol convertir en hotel la masia rústica que ha heretat de la família. Això li comportarà uns costos fixos de 60.000 € anuals i uns costos variables unitaris de 25 € per cada servei diari d'habitació.

a) Si vol obtenir el punt mort (o llindar de rendibilitat) en mil serveis anuals, quin ha de ser el preu de venda unitari de cada servei diari d'habitació? Interpreteu el resultat.
[0,5 punts]

b) Amb un preu de venda unitari de 100 € per a cada servei diari d'habitació, a partir de quants dies d'habitacions ocupades obtindrà beneficis l'hotel?
[0,5 punts]

5.2. En Joan Petit i dos amics de la infància van crear una societat limitada dedicada a la cria de cargols. Cadascun va fer una aportació de 1.200 €. A causa d'una malaltia provinent del sud-est asiàtic, molts cargols han deixat de criar, motiu pel qual la producció ha baixat notablement i l'empresa ha acumulat un deute de 6.000 €. En Joan Petit està preocupat perquè no sap què li poden reclamar els creditors. De quin import del deute és responsable?
[0,5 punts]

5.3. Enumereu i expliqueu breument dos aspectes que cal tenir en compte a l'hora d'escollir una determinada forma jurídica per a una empresa.
[0,5 punts]

Exercici 5

Xerinola és una empresa que abans d'iniciar el negoci té previst analitzar-ne la viabilitat econòmica. L'activitat de l'empresa es basarà en l'organització d'espectacles infantils per a cases de colònies. L'empresa ha estimat que per començar a obtenir beneficis, és a dir, per cobrir els costos totals, ha de fer 225 espectacles l'any. En aquest cas, preveu obtenir uns ingressos totals de 225.000€.

a) Des d'un punt de vista de la viabilitat econòmica, com s'anomena i què representa fer 225 espectacles?

[0,25 punts]

b) L'empresa Xerinola preveu uns costos fixos anuals de 90.000€. Calculeu el cost variable que representen els 225 espectacles, el cost variable d'un sol espectacle i el preu de venda que haurà de tenir cada espectacle.

[0,75 punts]

c) Calculeu si fent 145 espectacles anuals, l'empresa Xerinola obtindrà un resultat superior a zero.

[0,75 punts]

d) Tenint en compte que aquesta empresa ha decidit constituir-se com a cooperativa, quin és el capital mínim que ha d'aportar?

[0,25 punts]

37. PAU 2012 · Juny · Sèrie 1 · Exercici 5

La Negra, SL és una nova empresa que es vol dedicar a l'edició de llibres de novel·la negra. Ha estimat uns costos fixos anuals per a aquest negoci de 15.000€, uns costos variables unitaris de producció de 15€ per llibre editat i uns costos variables unitaris de comercialització de 2€ per llibre. L'empresa té la intenció de vendre els llibres a un preu unitari de 22€.

a) Calculeu i interpreteu el punt mort (o llindar de rendibilitat) de l'empresa La Negra, SL.
[0,5 punts]

b) Si l'estimació de les vendes anuals és de 5.000 llibres, quins beneficis obtindrà l'empresa?
[0,5 punts]

c) Si l'empresa fa una campanya publicitària amb un cost de 2.000€, com afectarà el punt mort de l'empresa? Interpreteu el resultat.
[0,5 punts]

d) Com afectaria una empresa el fet de tenir un volum de producció i venda per sota del punt mort?
[0,5 punts]

38. PAU 2012 · Juny · Sèrie 3 · Exercici 5

Menvaigdefesta, SL és una empresa que es dedica a vendre entrades d'espectacles teatrals *amateurs* que es programen a la ciutat de Reus. Té contractades dues persones (la Marta i la Mercè) per fer-se càrrec de totes les tasques, i cada una d'elles rep un salari fix de 15.000 € anuals.

Si bé Menvaigdefesta, SL distribueix les entrades directament a la taquilla dels teatres, l'empresa disposa d'una oficina, per la qual paga un lloguer de 4.600€ anuals (fixos) i 1.625€ anuals (fixos) en concepte de subministraments (llum, aigua, banda ampla, telèfon, etc.).

L'empresa encarrega la impressió i el disseny de les entrades a un proveïdor que li cobra un preu simbòlic de 0,50€ per entrada.

El preu de venda al públic de les entrades que Menvaigdefesta, SL promociona per mitjà d'Internet és de 12€ per entrada.

a) Quin és el punt mort de Menvaigdefesta, SL? Si cada any aquesta empresa ven al voltant de 5.000 entrades, l'empresa és viable econòmicament? Per què? En cas afirmatiu, quin benefici obtindria?
[0,75 punts]

b) Menvaigdefesta, SL és una societat limitada. Comenteu dues característiques que presenta qualsevol societat limitada. Quina altra forma jurídica proposaríeu a Menvaigdefesta, SL en el cas que es prioritzés l'assumpció limitada de risc?
[0,75 punts]

c) Quines són les variables del *marketing mix* de Menvaigdefesta, SL?
[0,5 punts]

39. PAU 2011 · Setembre · Sèrie 2 · Exercici 2 (Opció B)

OPCIÓ B

Exercici 2

2.1. Quina és la finalitat de l'anàlisi DAFO? Descriviu-ne els elements.
[0,5 punts]

2.2. Elaboreu l'anàlisi DAFO corresponent a la idea de negoci d'una botiga especialitzada en jocs d'ordinador i d'Internet.
[0,5 punts]

40. PAU 2011 · Setembre · Sèrie 2 · Exercici 4 (Opció B)

Exercici 4

Expliqueu raonadament si les afirmacions següents són certes o falses:

a) En una societat de responsabilitat limitada, el nombre mínim de socis és un, la responsabilitat està limitada al capital aportat i el capital mínim per a constituir-la és de 60.101,21€.
[0,25 punts]

b) En el cas d'un empresari individual, el nombre de socis és un, no hi ha capital mínim per a constituir l'empresa i la responsabilitat està limitada al capital aportat.
[0,25 punts]

c) L'esperit emprenedor és una condició necessària i suficient per a posar en marxa un negoci.
[0,25 punts]

d) El pla de producció consisteix a planificar les principals variables del màrqueting: producte, preu, promoció i distribució.
[0,25 punts]

41. PAU 2011 · Setembre · Sèrie 2 · Exercici 5 (Opció A)

Exercici 5

5.1. Quina és la finalitat del pla d'empresa o pla de negoci que s'elabora en tot projecte empresarial?
[0,5 punts]

5.2. Què entenem per *esperit emprenedor*?
[0,5 punts]

42. PAU 2011 · Juny · Sèrie 1 · Exercici 5 (Opció A)

Exercici 5

5.1. La Laia, la filla gran de Montserrat Tomeu, ha treballat durant quatre anys d'administradora d'una PIME, després de llicenciar-se en administració i direcció d'empreses. En canvi la Berta, la filla petita, s'ha format en enginyeria informàtica. Aquestes dues germanes volen muntar una empresa de venda de productes de decoració per a la llar, ja que, malgrat la crisi econòmica, tenen empenta per a iniciar el negoci.

a) Enumereu cinc característiques principals de la *iniciativa emprenedora*.

[0,5 punts]

b) Considereu que les dues germanes tenen aquestes característiques? Argumenteu la resposta.

[0,5 punts]

5.2. La filla petita de Montserrat Tomeu, la Berta, es planteja també la possibilitat de dedicar-se al negoci de creació de pàgines web, aprofitant els coneixements que té en informàtica. Però està feta un embolic, perquè l'àvia Gertrudis li aconsella que es faci empresària individual i, en canvi, l'oncle Alexandre no deixa de dir-li que cal que constitueixi una societat limitada. La Berta no té cap mena d'estalvi a disposició i en aquest projecte no es vol associar amb ningú.

a) Argumenteu quina opció és la millor per a la Berta.

[0,5 punts]

b) Enumereu dos avantatges i dos inconvenients de l'opció triada en l'apartat anterior.

[0,5 punts]

43. PAU 2011 · Juny · Sèrie 1 · Exercici 5 (Opció B)

Exercici 5

5.1. L'Anna, l'Helena i l'Agnès són tres amigues que han descobert un nínxol de mercat en l'àmbit de l'assessoria de la imatge personal. Desconeixen quina forma de societat mercantil és la més adequada a les seves circumstàncies personals i empresarials i demanen ajuda a l'Oriol, assessor jurídic i econòmic.

Les dades que aporten a l'assessor són les següents:

— Les tres amigues seran les úniques sòcies.
— Només disposen d'un total de 3.200€ per a aportar al negoci.
— L'Helena té previst anar a viure a Girona l'any 2012, per la qual cosa es vendrà les participacions que té en el capital de l'empresa. L'Anna i l'Agnès es volen assegurar que podran adquirir aquestes participacions en el futur.
— Les tres amigues no volen arriscar el patrimoni personal en aquest projecte empresarial.

Determineu quina és la forma jurídica més recomanable per a aquest projecte empresarial. Justifiqueu la resposta per cadascuna de les dades que aporten les promotores.

[1 punt]

5.2. La Laia està elaborant un pla d'empresa per al seu projecte de negoci: una botiga de productes a un preu fix. Per analitzar la viabilitat econòmica de l'empresa, vol saber amb quina quantitat de vendes pot cobrir-ne els costos totals i començar a obtenir beneficis.

Si té la intenció d'establir el preu de venda unitari durant el primer any en 24€, el doble del preu d'adquisició dels seus productes, i estima que els costos fixos són de 36.000€ anuals,

a) Quin és el punt mort (o llindar de rendibilitat) de l'empresa per al primer any d'activitat? Interpreteu-ne el resultat.

[0,5 punts]

b) Quin resultat obtindria l'empresa amb unes vendes de 4.000 unitats físiques? Interpreteu el resultat.

[0,5 punts]

Proves d'Accés a la Universitat. Curs 2010-2011

Economia de l'empresa

44. PAU 2011 · Juny · Sèrie 4 · Exercici 1

Exercici 1

L'agència de viatges Lluna Llunera vol llançar al mercat un nou paquet turístic basat en la comercialització dels primers vols i estades a la Lluna. El preu unitari de venda de cada viatge serà de 10.000€.

Les dades que coneixem d'aquesta agència de viatges són les següents:

— Costos de personal: 60.000€/any
— Amortització econòmica: 8.000€/any
— Publicitat: 5.000€/any
— Altres costos fixos: 20.000€/any
— Costos variables del paquet turístic: 8.800€/unitat

a) Calculeu quants viatges anuals cal que comercialitzi l'empresa Lluna Llunera per a assolir el llindar de rendibilitat (o punt mort). Expliqueu el significat d'aquest resultat.
[0,5 punts]

b) Serà econòmicament viable aquest projecte, si sabem que l'agència només podrà fer cinquanta viatges durant aquest primer any? Recomanaríeu a Lluna Llunera el llançament del nou paquet turístic? Justifiqueu les respostes.
[0,5 punts]

c) Els propietaris de Lluna Llunera creuen que el tipus de societat actual d'aquesta empresa no és el més adequat. Enumereu quatre aspectes que cal tenir en compte a l'hora d'escollir una determinada forma jurídica per a una companyia i expliqueu-los breument.
[1 punt]

d) El gerent de Lluna Llunera no sap quina és la millor estratègia que ha d'adoptar per a aquesta empresa. Definiu les estratègies de lideratge en costos, de diferenciació i d'enfocament (o d'alta segmentació). En el cas dels viatges a la Lluna, quina estratègia és més recomanable?
[1 punt]

e) Lluna Llunera s'està plantejant canviar la ubicació de les oficines, per tal d'estar més a prop dels seus clients objectiu. Exposeu raonadament quatre factors que poden condicionar la decisió de localització d'una companyia.
[1 punt]

45. PAU 2010 · Setembre · Sèrie 2 · Exercici 4 (Opció A)

Exercici 4

La Cambra de Comerç de Lleida concedeix un premi anual a les empreses més innovadores. Fruita i Llaminadures, SA, una empresa productora de llaminadures de fruita dolça, té la intenció de presentar-se a la pròxima edició del premi, atès que des de fa un temps estudia la possibilitat de canviar l'embolcall d'alguns dels seus productes.

a) Suggeriu a l'empresa Fruita i Llaminadures, SA, alguna idea innovadora perquè elabori un envàs nou per als seus productes que no perjudiqui el medi ambient i es pugui reciclar. Com pot difondre l'empresa el respecte que té envers el medi ambient a partir dels canvis en l'envàs nou?

[0,5 punts]

b) Comenteu dos avantatges per a l'empresa derivats de la implementació de la innovació suggerida en l'apartat anterior.

[0,5 punts]

46. PAU 2010 · Setembre · Sèrie 2 · Exercici 4 (Opció B)

Exercici 4

4.1. Feliu Bonet, Jordi Puig i Lluís Ventura es plantegen la possibilitat de fundar Música i Records, SL, un segell discogràfic dedicat a la cançó popular catalana, i pensen que la millor opció és constituir una societat de responsabilitat limitada amb una aportació monetària de 900 € cadascun.

Abans d'iniciar els tràmits per a constituir aquesta societat, però, els sorgeixen alguns dubtes. Raoneu si els plantejaments que es fan són correctes o no:

a) Lluís Ventura es planteja iniciar el projecte tot sol.

[0,33 punts]

b) Jordi Puig pensa que una aportació de 900 € no és suficient i proposa augmentar-la a 2.000 €.

[0,33 punts]

c) Feliu Bonet, propietari d'un apartament a la Costa Brava valorat en 250.000 €, té por de perdre aquesta propietat en cas que l'empresa faci fallida.

[0,33 punts]

4.2. L'any 1922, Simeó Rabasa va obrir un petit taller de reparació i lloguer de bicicletes a Mollet del Vallès, un poble proper a la ciutat de Barcelona. La petita empresa va créixer ràpidament i, l'any 1949, el senyor Rabasa va posar un motor a un quadre de bicicleta i així va crear el primer velomotor experimental. Més tard, l'any 1950, va treure al mercat un model de motocicleta anomenat *Derbi* (*der*ivat de *bi*cicleta). Des de llavors, l'empresa no va parar de créixer, i va començar a participar en campionats de velocitat nacionals i internacionals, fins que, l'any 1969, Derbi es va situar a l'elit del motociclisme en guanyar el campionat del món.

Avui, Derbi és una multinacional amb presència a molts països i és líder en el segment dels ciclomotors. I tot va començar en un petit taller de bicicletes a Mollet del Vallès…

A partir de la informació que facilita l'enunciat, responeu a les qüestions següents:

a) Assenyaleu les idees que va tenir Simeó Rabasa i que estan relacionades amb l'emprenedoria (esperit emprenedor).

[0,5 punts]

b) Està segmentat el mercat en el sector dels ciclomotors? En cas afirmatiu, indiqueu els criteris de segmentació més importants.

[0,5 punts]

47. PAU 2010 · Juny · Sèrie 1 · Exercici 3 (Opció B)

Exercici 3

Coneixem la informació següent sobre un pla d'empresa de tres joves emprenedors:

— Inversió inicial necessària: 25.000 €.
— Capital inicial dels emprenedors: 9.000 €.
— Capacitat de producció: 20.000 unitats.
— Volum de producció i venda a partir del qual s'obtenen beneficis: 15.000 unitats.
— Demanda potencial: 80.000 unitats.
— Estimacions de vendes anuals: 14.000 unitats el primer any i 17.000 el segon. Possibilitat d'incrementar un 10 % la producció al cap d'un any.
— Per a poder obtenir finançament aliè, els bancs els exigeixen un capital mínim del 30 % de la inversió necessària per a tirar endavant el negoci.

A partir d'aquesta informació, responeu a les qüestions següents:

a) Justifiqueu raonadament la viabilitat del projecte des del punt de vista legal: quin tipus de forma jurídica és la més adient per a l'empresa que volen crear?

[1 punt]

b) Justifiqueu raonadament la viabilitat del projecte des del punt de vista financer.

[0,5 punts]

c) És possible que aquesta empresa obtingui beneficis el primer any? I el segon? Justifiqueu la resposta.

[0,5 punts]

48. PAU 2010 · Juny · Sèrie 1 · Exercici 4 (Opció A)

Exercici 4

La companyia Artfira, amb seu a la ciutat de Tarragona, té intenció d'ampliar el negoci i muntar una altra empresa a les comarques de Barcelona. L'objectiu d'aquesta companyia és organitzar fires de productes artesanals en poblacions de més de 5.000 habitants. Altres dades relatives a l'empresa són:

— Des de fa un any, Artfira organitza fires al sud de França.
— Una empresa valenciana està desenvolupant un projecte en la mateixa línia que Artfira.
— L'empresa disposa de dos treballadors, dels quals només un té coneixements d'organització empresarial, i de moment no es pot permetre contractar més personal.
— En cas que el mercat s'ampliï a la província de Barcelona, les fires se situaran en poblacions ben comunicades que tinguin un sistema de transport públic adequat.

a) Elaboreu una anàlisi DAFO per a l'empresa Artfira. Justifiqueu cada component d'aquesta eina citant un fragment del text de l'enunciat.

[1,5 punts]

b) Quina forma jurídica recomanaríeu a aquesta empresa tenint en compte que la responsabilitat ha de ser limitada i que l'empresa no vol incorporar socis capitalistes en un futur ni es vol constituir com a societat cooperativa?

[0,5 punts]

49. PAU 2010 · Juny · Sèrie 5 · Exercici 2 (Opció B)

OPCIÓ B

Exercici 2

El gerent de Marquès de Moltavida, SA, una empresa dedicada a l'elaboració de vins i caves d'una coneguda regió amb denominació d'origen, vol fer una anàlisi DAFO a partir de les dades de l'informe que ha elaborat una consultora externa sobre l'empresa. L'informe assenyala els fets següents:

— La xarxa de distribució és petita i desorganitzada i hi ha zones de gran consum desateses.
— L'empresa elabora un cava rosat molt ben considerat entre els experts.
— Mala imatge del vi i del cava, a causa de les últimes campanyes antialcohol fetes pel Govern, i canvi d'hàbits dels consumidors.
— Augment de la demanda de vins i caves en els bars de tapes i restaurants.
— L'empresa està excessivament enfocada a un segment concret de mercat, que deixa poc marge i tendeix a la baixa.
— La presentació dels vins i caves de l'empresa és considerada atractiva pels consumidors.
— L'empresa té tres grans competidors, que ocupen una posició millor en aquests moments.
— Els joves consumeixen poc vi i cava.
— Els preus dels caves de l'empresa són molt competitius.

Amb la intenció d'establir els objectius de l'empresa i desenvolupar les estratègies de màrqueting adequades, classifiqueu les dades de l'informe en els elements corresponents de l'anàlisi DAFO.

[1 punt]

50. PAU 2010 · Juny · Sèrie 5 · Exercici 5 (Opció A)

Exercici 5

Montserrat Casadevall vol muntar un negoci a partir de l'herència del seu avi matern, un excel·lent productor de vi, i del seu avi patern, propietari de l'editorial El Rierol. Té intenció de crear una empresa amb els béns de les dues herències i es planteja obrir un establiment de venda de vins i llibres. També ha pensat que podria organitzar cursos de tast de vins, durant els quals es podrien llegir poesies d'autors que han nascut o que han viscut en el lloc de procedència dels vins. Ara està preparant el pla d'empresa. Proposeu a aquesta empresària algunes idees per a garantir la viabilitat financera i comercial del nou projecte empresarial.

[1 punt]

51. PAU 2009 · Setembre · Sèrie 1 · Exercici 5 (Opció A)

Exercici 5

Quins avantatges aporta l'elaboració d'un pla d'empresa?

[2 punts]

52. PAU 2009 · Setembre · Sèrie 1 · Exercici 5 (Opció B)

Exercici 5

En l'exercici 1 d'aquesta prova, dos cosins van fundar una societat limitada. Quins aspectes caracteritzen la creació d'una societat limitada?

[2 punts]

53. PAU 2009 · Juny · Sèrie 3 · Exercici 3 (Opció A)

Exercici 3

Què designa el terme *emprenedor*?

[1 punt]

54. PAU 2009 · Juny · Sèrie 3 · Exercici 4 (Opció B)

Exercici 4

En què consisteix l'anàlisi DAFO que es planteja en una idea de negoci?

[1 punt]

55. PAU 2009 · Juny · Sèrie 3 · Exercici 5 (Opció A)

Exercici 5

Una coneguda empresa automobilística s'està plantejant la possibilitat de fabricar un nou vehicle de baix consum, poca potència, petit i a un preu molt assequible. Abans de decidir-se a fer realitat aquesta idea de negoci, l'empresa necessita estudiar el mercat potencial.

a) Definiu què és, en general, un segment de mercat.

[1 punt]

b) Expliqueu, breument, tres criteris de segmentació de mercats que poden adequar-se a aquesta empresa automobilística.

[1 punt]

56. PAU 2009 · Juny · Sèrie 3 · Exercici 5 (Opció B)

Exercici 5

Joan Llach i Lluís Serrat consideren la possibilitat de fundar Música i Records, SL, dedicada a editar cançons populars catalanes. L'aportació que hauria de fer cadascun és de 2.000 €. Abans d'iniciar els tràmits per a constituir aquesta societat, els sorgeixen uns quants dubtes. Argumenteu si els plantejaments que es fan són correctes o si no ho són.

a) Joan Llach pensa que una aportació de 2.000 € és massa elevada, i proposa rebaixar-la a 900 €.

[1 punt]

b) Lluís Serrat, propietari d'un local comercial valorat en 90.000 €, té por de perdre aquesta propietat en cas que l'empresa faci fallida.

[1 punt]

57. PAU 2009 · Juny · Sèrie 4 · Exercici 1

Exercici 1

En Jordi i en Joel són dos amics que treballen com a instal·ladors de plaques solars en una multinacional alemanya, des de ja fa dos anys. Com que disposen dels coneixements tècnics necessaris, de l'empenta, del coneixement del mercat (proveïdors, clients, potencialitat, normativa, etc.), coneixen el producte i tenen esperit comercial, s'estan plantejant engegar un negoci pel seu compte (J. J. Sol, SL) en el sector de l'energia solar. Malgrat tot, la seva família pensa que no tenen formació econòmica i financera per a la gestió, tot i que van estudiar economia i organització d'empresa al batxillerat. Els dos amics no hi estan d'acord i volen demostrar que els seus estudis els permetran analitzar les dades que necessiten.

A tall d'exemple, són conscients de l'actual crisi en el mercat de la construcció i de l'elevada competència existent. Creuen que la inversió inicial no representa cap problema, ja que, tot i que cada placa té un preu de cost de prop de 4.000 € i que la comanda mitjana és de sis plaques, les empreses treballen amb períodes mitjans de maduració negatius. A més, saben que els únics costos fixos que tindran són el lloguer d'un petit local, l'amortització del vehicle i tres sous (els dos seus i el d'una tercera persona que es faci càrrec de l'oficina). Així mateix, saben que el marge brut mitjà per servei o comanda és del 20 % sobre el cost de les plaques i que poden fer entre dues i tres instal·lacions mensuals.

a) Feu una anàlisi DAFO sobre el projecte de negoci dels dos amics.
[1,5 punts]

b) Analitzeu la viabilitat de J. J. Sol, SL, des del punt de vista mediambiental.
[0,5 punts]

(Continua a la pàgina següent)

Del principal competidor de J. J. Sol, SL, es coneixen les dades comptables següents (ordenades alfabèticament) amb data 31 de desembre de 2008.

Concepte	*Import (€)*	*Concepte*	*Import (€)*
Bancs i institucions de crèdit	5.400	Deutors	3.000
Caixa	2.000	Matèries primeres	500
Clients	6.100	Productes acabats	300
Creditors per prestació de serveis	1.550	Productes en curs	200
Deutes a curt termini amb entitats de crèdit	2.800	Proveïdors	2.300
		Proveïdors d'immobilitzat a curt termini	2.850
Deutes a llarg termini	3.300		

c) Calculeu el fons de maniobra d'aquesta empresa.
[1 punt]

d) Què implica per a una empresa que el seu fons de maniobra sigui negatiu?
[1 punt]

58. PAU 2009 · Juny · Sèrie 4 · Exercici 5 (Opció B)

Exercici 5

La taula següent mostra les característiques principals de l'empresa individual, la societat limitada, la societat anònima i les cooperatives.

Completeu la primera columna de la taula amb la forma jurídica d'empresa corresponent.

[1 punt]

Forma jurídica	*Socis*	*Capital*	*Responsabilitat dels socis*
	Mínim, 1	Mínim, 60.101,21 €	Limitada al capital aportat
	Mínim, 3	Mínim fixat pels Estatuts	Limitada al capital aportat
	1	No existeix un mínim legal	Il·limitada
	Mínim, 1	Mínim, 3.005,06 €	Limitada al capital aportat

Proves d'accés a la Universitat. Curs 2008-2009

Economia i organització d'empresa

59. PAU 2008 · Setembre · Sèrie 4 · Exercici 2 (Opció B)

OPCIÓ B

Exercici 2

Digueu si és certa o no la frase següent: «Un autònom no és un empresari». Argumenteu la resposta.

[1 punt]

60. PAU 2008 · Setembre · Sèrie 4 · Exercici 5 (Opció A)

Exercici 5

Els promotors d'una empresa dubten entre constituir una societat limitada o una societat anònima; per això, demanen assessorament. Expliqueu quines són les similituds i les diferències bàsiques entre aquests dos tipus de societat.

[2 punts]

61. PAU 2008 · Juny · Sèrie 2 · Exercici 4 (Opció A)

Exercici 4

Poseu algun exemple per a explicar com han afectat el món rural els nous negocis relacionats amb el medi ambient.

[1 punt]

62. PAU 2008 · Juny · Sèrie 2 · Exercici 4 (Opció B)

Exercici 4

4.1. Indiqueu els aspectes a considerar per a decidir la forma jurídica en la creació d'una empresa.

[1 punt]

4.2. Quins aspectes legals caracteritzen la creació d'una cooperativa?

[1 punt]

63. PAU 2008 · Juny · Sèrie 2 · Exercici 5 (Opció A)

Exercici 5

Expliqueu quin ha de ser el contingut d'un pla de màrqueting.

[2 punts]

2

64. PAU 2008 · Juny · Sèrie 2 · Exercici 5 (Opció B)

Exercici 5

Expliqueu breument en què consisteix un estudi de mercat.

[1 punt]

3

L'Institut d'Estudis Catalans ha tingut cura de la correcció lingüística i de l'edició d'aquesta prova d'accés

Proves d'accés a la Universitat. Curs 2007-2008

Economia i organització d'empresa

65. PAU 2008 · Juny · Sèrie 5 · Exercici 2 (Opció B)

OPCIÓ B

Exercici 2

Expliqueu en què consisteix el *pla d'empresa* o *pla de negoci*. Indiqueu els avantatges que aquesta planificació aporta als promotors.

[2 punts]

66. PAU 2008 · Juny · Sèrie 5 · Exercici 4 (Opció A)

Exercici 4

Comenteu l'afirmació següent: «Un dels inconvenients principals d'un empresari individual és la responsabilitat patrimonial il·limitada».

[1,5 punts]

67. PAU 2008 · Juny · Sèrie 5 · Exercici 5 (Opció A)

Exercici 5

En què consisteix un estudi de viabilitat del projecte empresarial? Enumereu i expliqueu breument els diferents tipus de viabilitat que s'han d'incloure a l'estudi.

[1,5 punts]

68. PAU 2007 · Setembre · Sèrie 3 · Exercici 5 (Opció A)

Exercici 5

Assenyaleu quines habilitats de gestió ha de tenir l'emprenedor.

[2 punts]

69. PAU 2007 · Setembre · Sèrie 3 · Exercici 5 (Opció B)

Exercici 5

En el pla d'empresa un aspecte important és estudiar a fons els clients. Indiqueu quines dades cal recopilar dels nostres clients.

[2 punts]

70. PAU 2007 · Juny · Sèrie 1 · Exercici 4 (Opció B)

Exercici 4

Indiqueu els aspectes que cal considerar per a decidir la forma jurídica en la creació d'una empresa.

[1 punt]

71. PAU 2007 · Juny · Sèrie 1 · Exercici 5 (Opció A)

Exercici 5

Expliqueu l'estructura general de la memòria del projecte empresarial.

[2 punts]

2

72. PAU 2007 · Juny · Sèrie 1 · Exercici 5 (Opció B)

Exercici 5

L'entorn comercial d'una empresa és configurat per tots els agents competidors i pels elements que intervenen habitualment en l'espai extern a l'empresa. Feu una relació de les dades que cal observar dels competidors.

[1 punt]

3



L'Institut d'Estudis Catalans ha tingut cura de la correcció lingüística i de l'edició d'aquesta prova d'accés

73. PAU 2007 · Juny · Sèrie 2 · Exercici 5 (Opció A)

Exercici 5

El disseny del pla d'empresa serveix també per a definir la situació dels recursos humans.

Indiqueu quines dades cal recollir de cada un dels promotors empresarials per a la planificació correcta de tot el procés de creació de l'empresa.

[2 punts]

2

74. PAU 2007 · Juny · Sèrie 2 · Exercici 5 (Opció B)

Exercici 5

Expliqueu les diferències i semblances entre les formes jurídiques: societat limitada (SL) i societat anònima (SA).

[2 punts]

3

L'Institut d'Estudis Catalans ha tingut cura de la correcció lingüística i de l'edició d'aquesta prova d'accés

Proves d'accés a la Universitat. Curs 2006-2007

Economia i organització d'empresa

75. PAU 2006 · Juny · Sèrie 1 · Exercici 5 (Opció A)

Exercici 5

a) Els promotors d'un projecte empresarial volen conèixer les diferències que hi ha, pel que fa al capital social, entre les societats anònimes i les cooperatives. Quines són aquestes diferències? [1 punt]
b) A l'hora de constituir una societat, els promotors volen saber quina és la principal diferència, en termes de responsabilitat, entre un empresari individual i el soci d'una societat limitada. Expliqueu aquesta diferència. [1 punt]

76. PAU 2006 · Juny · Sèrie 1 · Exercici 5 (Opció B)

Exercici 5

Expliqueu en què consisteix el pla d'empresa o pla de negoci. [1 punt]

Generalitat de Catalunya
Consell Interuniversitari de Catalunya
Organització de Proves d'Accés a la Universitat

Economia i organització d'empresa

77. PAU 2006 · Juny · Sèrie 3 · Exercici 4 (Opció B)

Exercici 4

Expliqueu en què consisteix el pla d'empresa que es planteja a l'hora de desenvolupar una idea de negoci. [1 punt]

78. PAU 2006 · Juny · Sèrie 3 · Exercici 5 (Opció B)

Exercici 5

Quines són les diferències entre les cooperatives de primer grau i les de segon grau? [1 punt]

79. PAU 2005 · Setembre · Sèrie 3 · Exercici 4 (Opció B)

Exercici 4

Expliqueu en què consisteix l'anàlisi DAFO que es planteja a l'hora de desenvolupar una idea de negoci. [1 punt]

80. PAU 2005 · Setembre · Sèrie 3 · Exercici 5 (Opció A)

Exercici 5

Uns promotors que volen crear una societat desitgen saber quins són els tràmits que han de fer a la Seguretat Social per tal de constituir l'empresa. Quins són aquests tràmits? [2 punts]

3

81. PAU 2005 · Setembre · Sèrie 3 · Exercici 5 (Opció B)

Exercici 5

Uns promotors d'una idea de negoci volen plantejar-se la constitució d'una societat cooperativa, per a la qual cosa han de resoldre les qüestions següents:

Quin és l'objectiu de les societats cooperatives? Quines són les diferències entre les cooperatives de primer grau i les de segon grau? Expliqueu aquests aspectes. [1 punt]

4

82. PAU 2005 · Juny · Sèrie 1 · Exercici 5 (Opció A)

Exercici 5

a) Uns promotors d'un projecte empresarial volen saber les diferències que hi ha, pel que fa al capital social, entre les societats anònimes i les societats de responsabilitat limitada. Quines són aquestes diferències? [1 punt]
b) A l'hora de constituir una societat, els promotors volen saber quina és la principal diferència en termes de responsabilitat entre un empresari individual i el soci d'una societat limitada. Expliqueu aquesta diferència. [1 punt]

2

83. PAU 2005 · Juny · Sèrie 1 · Exercici 5 (Opció B)

Exercici 5

Expliqueu en què consisteix el pla d'empresa o pla de negoci i indiqueu els avantatges que aquesta planificació proporciona als promotors. [2 punts]

4

84. PAU 2005 · Juny · Sèrie 4 · Exercici 4 (Opció B)

Exercici 4

Expliqueu els avantatges que es deriven de la planificació inclosa en el pla d'empresa. [1 punt]

85. PAU 2005 · Juny · Sèrie 4 · Exercici 5 (Opció B)

Exercici 5

En què consisteix l'anàlisi DAFO que es planteja en una idea de negoci? [1 punt]

4

86. PAU 2004 · Setembre · Sèrie 5 · Exercici 2 (A pla antic)

OPCIÓ A

Exercici 2

Què és el màrqueting? Enumereu les variables del màrqueting mix. [1 punt]

87. PAU 2004 · Setembre · Sèrie 5 · Exercici 2 (B pla antic)

OPCIÓ B

Exercici 2

Expliqueu el mètode de fixació dels preus basat en la competència. [1 punt]

88. PAU 2004 · Setembre · Sèrie 5 · Exercici 4 (Opció A)

Exercici 4

Quins són els avantatges que aporta la realització del pla de negoci o d'empresa? [1 punt]

89. PAU 2004 · Setembre · Sèrie 5 · Exercici 4 (Opció B)

Exercici 4

Expliqueu en què consisteix l'estudi del mercat que s'inclou en un projecte empresarial i enumereu les fases seqüencials que segueix aquest estudi. [1 punt]

90. PAU 2004 · Setembre · Sèrie 5 · Exercici 5 (Opció A)

Exercici 5

Expliqueu breument les tècniques de recollida de dades primàries que s'apliquen en l'estudi de mercat que s'inclou en un projecte empresarial. [1 punt]

91. PAU 2004 · Setembre · Sèrie 5 · Exercici 5 (A pla antic)

Exercici 5

a) Expliqueu les característiques d'una empresa individual. [1 punt]

b) En què consisteix el model funcional d'estructura organitzativa? Indiqueu els avantatges i els inconvenients d'aquest model. [1 punt]

92. PAU 2004 · Juny · Sèrie 1 · Exercici 4 (Opció A)

Exercici 4

Quina és la finalitat del pla de negoci o pla d'empresa i quins elements inclou? [1 punt]

93. PAU 2004 · Juny · Sèrie 1 · Exercici 4 (Opció B)

Exercici 4

En què consisteix l'anàlisi DAFO? Per què és necessari aquest tipus d'anàlisi en el plantejament del projecte de l'empresa? [1 punt]

94. PAU 2004 · Juny · Sèrie 1 · Exercici 5 (Opció B)

Exercici 5

Els promotors d'una idea de negoci estan elaborant el projecte empresarial i volen inscriure l'empresa com una societat limitada. No obstant això, abans de fer la constitució formal voldrien assabentar-se de les característiques d'aquest tipus de societat. Quines són aquestes característiques? [1 punt]

95. PAU 2004 · Juny · Sèrie 3 · Exercici 2 (A pla antic)

OPCIÓ A

Exercici 2

Quines són les característiques generals d'una societat cooperativa? [1 punt]

96. PAU 2004 · Juny · Sèrie 3 · Exercici 2 (B pla antic)

OPCIÓ B

Exercici 2

Expliqueu els trets característics bàsics d'una societat anònima. [1 punt]

97. PAU 2004 · Juny · Sèrie 3 · Exercici 3 (A pla antic)

Exercici 3

Expliqueu breument les variables que cal tenir en compte per determinar la localització de l'empresa. [1 punt]

98. PAU 2004 · Juny · Sèrie 3 · Exercici 4 (Opció A)

Exercici 4

Quina és la finalitat del pla d'empresa o pla de negoci que es realitza en tot projecte empresarial? [1 punt]

99. PAU 2004 · Juny · Sèrie 3 · Exercici 5 (Opció A)

Exercici 5

Un projecte empresarial determinat està concretant la planificació del negoci. Si el promotor és únic i vol crear una empresa individual, quines característiques tindrà aquest tipus d'empresa? [1 punt]

100. PAU 2004 · Juny · Sèrie 3 · Exercici 5 (Opció B)

Exercici 5

Uns promotors d'un projecte d'empresa dubten entre constituir una societat de responsabilitat limitada o una societat anònima. Per poder-ho fer necessiten conèixer les característiques d'ambdós tipus de societat. Quines són les similituds i les diferències bàsiques entre aquestes societats? [2 punts]

101. PAU 2003 · Setembre · Sèrie 3 · Exercici 2 (Opció B)

OPCIÓ B

Exercici 2

Les administracions públiques han potenciat d'un temps ençà la creació de parcs tecnològics, polígons industrials especialitzats on se situen empreses d'alta tecnologia amb activitats de recerca i desenvolupament o de producció.

a) Citeu els criteris de localització que contribueixen a decidir la ubicació d'una empresa en un d'aquests parcs tecnològics. [1 punt]

b) Descriviu les repercussions que té en la rendibilitat d'una empresa el fet que participi en un parc tecnològic. [1 punt]

102. PAU 2003 · Setembre · Sèrie 3 · Exercici 4 (Opció B)

Exercici 4

Suposeu que una companyia aèria estrangera (Air Flug & Co.) pretén establir un nou servei de vols diaris entre les ciutats de Barcelona i Madrid en competència amb el pont aeri i amb altres serveis que ofereixen actualment tres companyies aèries més. Quina estratègia de preus creieu que ha d'adoptar aquesta empresa? Justifiqueu la resposta. [1 punt]

103. PAU 2003 · Setembre · Sèrie 3 · Exercici 5 (Opció B)

Exercici 5

Una empresa es pot definir com una unitat econòmica que, mitjançant uns factors de producció combinats adequadament, obté béns o serveis que la duen a assolir uns objectius. Expliqueu els principals objectius (de tota mena) que persegueix una empresa. [1 punt]

104. PAU 2003 · Juny · Sèrie 2 · Exercici 2 (Opció A)

OPCIÓ A

Exercici 2

No fa massa anys una empresa va començar a comercialitzar al nostre país patates fregides dins d'un embolcall cilíndric i dur i no dins d'una bossa.

a) Expliqueu quins són els avantatges que presenta aquest nou envàs en relació amb la bossa utilitzada per la resta de competidors. [1 punt]

b) Definiu el concepte de marca i identifiqueu la política o estratègia de marca que utilitza aquesta empresa. [1 punt]

105. PAU 2003 · Juny · Sèrie 2 · Exercici 2 (Opció B)

OPCIÓ B

Exercici 2

Algunes grans empreses radicades al nostre país han decidit –o han estudiat– traspassar part de la seva producció a fàbriques situades als països de l'Est d'Europa que aviat s'integraran en la Unió Europea.

a) Citeu dos arguments a favor que s'han utilitzat per decidir aquesta localització industrial. [1 punt]

b) Citeu dos arguments que els directius d'aquestes empreses han hagut de considerar com a problemàtics en el procés d'adopció d'aquestes decisions. [1 punt]

106. PAU 2003 · Juny · Sèrie 2 · Exercici 3 (Opció A)

Exercici 3

La llei classifica les societats mercantils en empreses personalistes i en empreses de capital o capitalistes. Argumenteu una de les diferències principals existents entre aquestes dues figures jurídiques. [1 punt]

107. PAU 2003 · Juny · Sèrie 2 · Exercici 4 (Opció B)

Exercici 4

En la major part dels casos és una mateixa persona qui decideix el producte o servei que vol comprar, qui realment realitza l'adquisició i qui finalment utilitza aquest producte o servei. Tanmateix, quan no és així s'acostuma a diferenciar entre *el comprador*, *el consumidor* i *el prescriptor* d'un producte.
Apliqueu aquests conceptes al cas dels medicaments per a infants, per a l'obtenció dels quals es requereixi una recepta mèdica. [1 punt]

108. PAU 2003 · Juny · Sèrie 5 · Exercici 3 (Opció A)

Exercici 3

Una empresa que vol introduir en el mercat del nostre país un producte d'alimentació per a animals de companyia té previst dur a terme la promoció d'aquest nou article per mitjà d'una campanya d'anuncis a la premsa esportiva i en programes especialitzats de ràdio.

a) Definiu el concepte de promoció i diferencieu-lo del de publicitat. [1 punt]

b) Citeu els efectes (positius o negatius) sobre les vendes del producte que aconseguiran les dues activitats que se citen en l'enunciat. [1 punt]

109. PAU 2002 · Setembre · Sèrie 1 · Exercici 3 (Opció B)

Exercici 3

Definiu el que s'entén per majorista i establiu les diferències respecte a un minorista o detallista. Justifiqueu la vostra resposta amb l'ajut d'un exemple.
[1 punt]

110. PAU 2002 · Setembre · Sèrie 1 · Exercici 5 (Opció A)

Exercici 5

Definiu el que s'entén per pla de màrqueting i expliqueu-ne les fases. [1 punt]

111. PAU 2002 · Setembre · Sèrie 1 · Exercici 5 (Opció B)

Exercici 5

Enumereu els diversos òrgans col·lectius que regeixen la marxa d'una societat anònima. [1 punt]

Universitat de Catalunya
Organització de les PAU de Catalunya

Exercici 1 (comú a les dues opcions)

L'empresa patrimonial Carbonell, S.A. busca rendibilitat per als seus capitals excedents, per la qual cosa estudia la possibilitat de llogar una estació de servei situada en un bon encreuament d'una carretera nacional. En fer-ho preveu que hauria de pagar un lloguer setmanal de 1.300 i que gastaria en activitats de promoció l'equivalent de 6 cèntims d'euro per litre venut. A més, Carbonell, S.A. també preveu que el preu de la benzina serà estable durant tot l'any a un preu de 0,75 el litre.

De l'anàlisi de la comptabilitat de la gasolinera l'empresa extreu les dades setmanals següents:

• Ingressos setmanals per venda de gasolina	24.000	
• Cost d'adquisició de la gasolina al proveïdor:		
fins a 35.000 litres	0,54	/ litre
més de 35.000 litres	0,51	/ litre
• Despeses de personal	1.700	
• Manteniment	600	
• Altres costos (electricitat, etc.)	900	

a) Calculeu el llindar de rendibilitat o punt mort per a la venda setmanal de gasolina. Expresseu el resultat en euros i en unitats venudes. [1 punt]

b) Calculeu quin benefici tindria l'empresa si el nombre de litres venuts augmentés en un 10%. Raoneu la resposta. [1 punt]

c) Representeu gràficament, amb les dades obtingudes a a), el llindar de rendibilitat i la zona de pèrdues. [1 punt]

d) Justifiqueu, amb les dades obtingudes a a), què cal aconsellar a l'empresa patrimonial en relació amb el lloguer de la gasolinera. [1 punt]

NOTA: Vegeu els quatre exercicis restants en el segon full.

113. PAU 2002 · Juny · Sèrie 3 · Exercici 3 (Opció B)

Exercici 3

Suposeu que heu explicat a un milionari les característiques d'un negoci que us agradaria obrir i que l'heu convençut perquè us aporti tot el capital necessari per fer realitat el funcionament d'una empresa que desenvolupi aquest negoci.

Amb relació a aquest supòsit,

a) definiu l'indret on situaríeu l'empresa i expliciteu les raons que justifiquin aquesta localització; [1 punt]

b) definiu també la forma jurídica que proposaríeu per a aquesta empresa; expliqueu les seves característiques i els motius d'aquesta decisió. [1 punt]

Argumenteu les respostes, especificant clarament els criteris en què baseu la vostra elecció.

114. PAU 2001 · Setembre · Sèrie 4 · Exercici 3 (Opció A)

Exercici 3

Definiu, amb el màxim de detall possible, els diversos criteris que es poden emprar quan es vol classificar les empreses industrials segons la seva grandària o dimensió. [1 punt]

115. PAU 2001 · Juny · Sèrie 2 · Exercici 4 (Opció A)

Exercici 4

Enumereu un mínim de quatre elements que constitueixen l'entorn d'una empresa. Expliqueu breument els conceptes que empreu. [1 punt]

Universitat de Cata

116. PAU 2001 · Juny · Sèrie 5 · Exercici 1

Exercici 1 (comú a les dues opcions)

En una població de 355.000 habitants majors d'edat, les dues cinquenes parts dels quals són no fumadors, un total de 130.000 persones consumeixen paquets de cigarrets, que es comercialitzen en capses de dotze unitats. A més d'unes quantes operacions de compra fetes per Internet, en aquest mercat participen tres grans estancs de la ciutat, les vendes dels quals assoleixen els imports següents:

- estanc X 29.000 capses
- estanc Y 47.000 capses
- estanc Z 38.500 capses

Partint, per simplificar, del supòsit que cada consumidor i/o possible consumidor adquireix, de mitjana, dues capses de l'esmentat producte i que aquests estancs no comercialitzen capses de cigars havans ni d'altres productes similars, es demana:

a) Determineu i quantifiqueu la demanda de mercat i el mercat real (o actual) per a cadascun dels tres estancs. [1 punt]

b) Definiu i quantifiqueu el mercat potencial d'aquest producte per a cadascun dels tres estancs i els de les vendes per Internet. [1 punt]

c) Definiu el concepte de *quota de mercat (absoluta)* i calculeu-la per a cadascun dels tres estancs. [1 punt]

117. PAU 2001 · Juny · Sèrie 5 · Exercici 3 (Opció A)

Exercici 3

Un empresari vol crear una empresa dedicada a la comercialització i distribució de llibres per Internet. La ubicació d'aquesta societat constitueix la seva principal preocupació i encarrega un estudi a un expert. Amb relació a aquests estudi enumereu:

a) Factors de localització que l'expert creu que l'empresari ha de tenir en compte en la seva decisió. [1 punt]

b) Factors de localització que, en canvi, l'expert no inclourà en la seva anàlisi, atès que no els considera significatius. [1 punt]

Justifiqueu les vostres respostes.

118. PAU 2001 · Juny · Sèrie 5 · Exercici 5 (Opció B)

Exercici 5

Enumereu els objectius que persegueix una empresa cooperativa. Establiu diferències, si escau, amb els objectius d'una societat mercantil. [1 punt]

119. PAU 2000 · Setembre · Sèrie 2 · Exercici 2 (Opció B)

OPCIÓ B

Exercici 2

Definiu la publicitat i enumereu els requisits del missatge publicitari, també anomenats principis de la publicitat. [1 punt]

120. PAU 2000 · Setembre · Sèrie 2 · Exercici 3 (Opció A)

Exercici 3

L'empresa adopta sovint la forma jurídica de societat mercantil.

- Definiu el concepte de *societat mercantil.* [1 punt]
- Enumereu les diverses societats mercantils que hi ha i classifiqueu-les segons el compromís o responsabilitat, via capital, que assumeixen els socis o propietaris en cadascuna d'elles. [1 punt]

121. PAU 2000 · Setembre · Sèrie 2 · Exercici 5 (Opció A)

Exercici 5

Definiu el concepte de *quota de mercat*. Poseu un exemple referit al sector de l'automòbil. [1 punt]

---

122. PAU 2000 · Setembre · Sèrie 6 · Exercici 2 (Opció B)

OPCIÓ B

Exercici 2

A més de la justificació teòrica basada en la llei de l'oferta i la demanda, hi ha altres motius que expliquen a la pràctica com es determinen els preus dels productes d'una empresa, a saber: els costos i la competència. Expliqueu aquests criteris de fixació de preus i opineu sobre la conveniència d'emprar-ne l'un o l'altre.

[1 punt]

123. PAU 2000 · Setembre · Sèrie 6 · Exercici 4 (Opció B)

Exercici 4

Establiu la diferència entre les activitats de publicitat d'un producte i les de promoció. Il·lustreu el vostre raonament amb un exemple. [1 punt]

124. PAU 2000 · Setembre · Sèrie 6 · Exercici 5 (Opció A)

Exercici 5

Feu una llista dels motius que poden fer decidir la ubicació d'una empresa en un lloc o en un altre i expliqueu-los. [1 punt]

125. PAU 2000 · Juny · Sèrie 1 · Exercici 4 (Opció A)

Exercici 4

Les empreses es poden classificar segons diversos criteris, a saber: segons la grandària, l'activitat que desenvolupen, la propietat del capital o la forma jurídica. Expliqueu detalladament un mínim de dues d'aquestes classificacions. [1 punt]

126. PAU 2000 · Juny · Sèrie 3 · Exercici 2 (Opció A)

OPCIÓ A

Exercici 2

Definiu les funcions més importants que fa el departament comercial d'una empresa.

[1 punt]