



Sèrie 3

Pautes de correcció específiques:

Exercici 1

1.1.

Resposta: d)

1.2.

Resposta: c) ja que la definició es refereix a les inversions d'innovació o modernització.

1.3.

Resposta: a)

1.4.

Resposta: c)

1.5.

Resposta: b)

1.6.

Resposta: b)

1.7.

Resposta: b)

1.8.

Resposta: b)

Exercici 2

2.1.

Una petita empresa és aquella que ocupa menys de 50 treballadors, el seu volum de negocis anual és de menys de 10 milions d'euros i el seu balanç no supera els 10 milions d'euros.

2.2.

Poden ser dues de les següents:

- ✓ Les pimes presenten uns nivells de productivitat del treball inferiors, ja que generen menys valor afegit per treballador i els seus productes presenten un marge de benefici inferior al de les grans empreses.
- ✓ Les pimes tenen una actuació internacional inferior, ja que són poques les que realitzen exportacions als mercats estrangers (en comparació amb les empreses de major dimensió).
- ✓ Les pimes tenen una posició en l'entorn global molt més feble (en comparació amb les empreses de major dimensió), conseqüència de la seva actuació internacional inferior.
- ✓ Les pimes tenen forts dèficits en activitat innovadora (en comparació amb les empreses de major dimensió), ja que les activitats de R&D requereixen d'una gran inversió.



Proves d'accés a la Universitat per a més grans de 25 anys

Maig 2016

- ✓ Les pimes operen amb productes relativament madurs, amb un posicionament en el mercat sovint poc diferenciat i de baix valor afegit.

2.3.

Avantatges del creixement intern. Podria ser un d'entre els següents:

- ✓ Permet l'adquisició de factors més recents (el personal amb formació més actualitzada, novetats tecnològiques, maquinària, dissenys, ...)
- ✓ Possibilitat d'un creixement més planificat i de manera gradual, adaptant paulatinament els canvis de l'estructura a la nova dimensió.

Inconvenients del creixement intern:

- ✓ Es tracta d'un mecanisme de creixement molt lent, ja que només es compta amb els recursos i capacitats propis de l'empresa, la qual cosa pot ser un greu inconvenient en l'actual entorn competitiu d'intensos i ràpids canvis.

Avantatges del creixement extern. Podria ser un d'entre els següents:

- ✓ Estalvi de temps, ja que és més ràpid i permet augmentar la dimensió des del mateix moment en què es tanca la negociació.
- ✓ Pot ser la única manera de superar determinada barrera d'entrada a un sector o a un determinat mercat geogràfic.
- ✓ És la via més fàcil en el cas de mercats o sectors madurs, ja que aquests normalment estan sobredimensionats (hi ha sobreproducció i un excés d'oferta), de manera que no tindria sentit afegir més sobredimensió a l'oferta ja existent en el sector.

Inconvenients del creixement extern. Podria ser un d'entre els següents:

- ✓ Normalment és més car que el creixement intern.
- ✓ A vegades implica adquirir actius no necessaris, ja que les empreses es volen vendre senceres i no només la parts de l'empresa que es desitja.
- ✓ Poden presentar problemes d'integració de dues empreses que poden ser molt diferents entre l'una i l'altre. Caldrà relocalitzar activitats, eliminar tasques duplicades, acomiadar personal sobrant, ...

Exercici 3

3.1.

$$VAN = -660.000 + 140.000 / (1+0.08)^1 + 140.000 / (1+0.08)^2 + 140.000 / (1+0.08)^3 + 620.000 / (1+0.08)^4 + 620.000 / (1+0.08)^5 = 578.473,67 \text{ €}$$

La inversió és aconsellable, ja que el VAN és positiu.

3.2.

$$VAN = -660.000 + 140.000 / (1+0.08)^1 + 140.000 / (1+0.08)^2 + 370.000 / (1+0.08)^3 + 370.000 / (1+0.08)^4 + 620.000 / (1+0.08)^5 = 577.297,62 \text{ €}$$

La inversió segueix sent aconsellable, ja que el VAN segueix sent positiu.

3.3.

$$VAN = -660.000 + 300.000 / (1+0.08)^1 + 300.000 / (1+0.08)^2 + 300.000 / (1+0.08)^3 + 300.000 / (1+0.08)^4 + (MNC5) / (1+0.08)^5 = 578.473,67 \text{ €}$$

$$MNC5 = 359.743,85 \text{ €}$$

$$MNC5 = 620.000 - \text{Pagament}_5$$

$$\text{Pagament}_5 = 260.256,15 \text{ €}$$

3.4.

$$VAN = -660.000 + 140.000 / (1+0.08)^1 + 140.000 / (1+0.08)^2 + 140.000 / (1+0.08)^3 + 620.000 / (1+0.08)^4 + 740.000 / (1+0.08)^5 = 660.143,65 \text{ €}$$

Exercici 4

4.1.

Viabilitat legal:

L'únic empresari emprenedor amb un capital inicial de 25.000 € fa que aquest pugui triar com a forma jurídica per a la seva empresa entre:

Forma jurídica	Nombre de socis	Capital	Responsabilitat
Empresari individual	1	No hi ha mínim	Il·limitada
Societat Limitada	Mínim 1	Mínim 3.005,06 €	Limitada

Caldrà valorar si es vol que la responsabilitat estigui limitada al capital aportat de 45.000 € o que aquesta sigui il·limitada.

Viabilitat financera:

El projecte és viable des d'un punt de vista financer ja que els bancs estan disposats a aportar el 67% de la inversió inicial, és a dir, una quantitat de 63.650 €, per sobre dels 45.000 € que es necessiten per tirar endavant el projecte empresarial.

Viabilitat comercial:

El projecte és també viable des d'un punt de vista comercial ja que les previsions de vendes de 500.000 unitats/any superen el punt mort de l'empresa de 325.000 unitats/any. Per tant, si les estimacions són bones, l'empresa ja obtindrà beneficis durant el proper any, corresponents a les 105.000 unitats per sobre del punt mort de 325.000 unitats/any i fins a la seva producció màxima de 430.000 unitats/any.

4.2.

Caldria valorar el respecte pel medi ambient i el compliment de les normatives protectores de l'entorn natural, de manera que el projecte empresarial sigui sostenible.

Cal considerar també que, a més del compliment de les regulacions mediambientals, la consideració d'empresa sostenible pot ser també una oportunitat per a les companyies per diferenciar-se de la competència. Avui dia aquest respecte pel medi ambient és una variable de gran repercussió.

Exercici 5

5.1.

BALANÇ DE SITUACIÓ

ACTIU		PATRIMONI NET I PASSIU	
ACTIU NO CORRENT	490.000 €	PATRIMONI NET	302.000 €
Immobilitzat intangible	€ 150.000	Capital / Capital social	253.000 €
Investigació i Desenvolupament	€ 120.000	Reserves	€ -



Proves d'accés a la Universitat per a més grans de 25 anys

Maig 2016

Terrenys i béns naturals (com a inversió immobiliària i no destinats a l'activitat productiva de l'empresa) = Inversions immobiliàries = 100.000 €

Realitzable = Actiu corrent – Existències – Disponible = 180.000 – 96.000 – 46.000 = 96.000 €
Deutors = Realitzable – Clients = 96.000 – 21.000 = 75.000 €

Inversions financeres a llarg termini = Actiu no corrent – Immobilitzat intangible – Immobilitzat material – Inversions immobiliàries = 490.000 – 150.000 – 215.000 – 100.000 = 25.000

Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit = Passiu no corrent – Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini = 218.000 – 105.200 = 142.800 €

5.3.

Ràtio de tresoreria = (Realitzable + Disponible) / Passiu corrent = (96.000 + 46.000) / 120.000 = 1.18

El valor de la ràtio ha d'estar prop de la unitat, ja que si és inferior hi ha risc de suspensió de pagaments ja que l'empresa no podria pagar els seu deutes a curt termini. Si, pel contrari, el valor fos molt superior a 1 indicaria un excés de liquiditat (actius sense rendiment).

Exercici 6

6.1.

Variables locacionals identificades:

Accés al mercat de treball:

- Està dissenyat per donar suport al clúster científic i tecnològic que s'hi concentra en un radi de 10 km: el Parc de l'Alba amb el laboratori de llum sincrotró, vinculat al Parc de Recerca de la Universitat Autònoma de Barcelona, l'escola de negocis d'ESADE Creàpolis, el Parc Tecnològic del Vallès i el Parc de la Salut. Per tant, està molt proper a centres universitaris que el poden dotar de recursos humans de qualitat.
- Un pol d'excel·lència d'escala europea amb la creació de desenes de milers de llocs de treball d'alta qualitat.

Bones comunicacions i mitjans de transport: a menys de 15 minuts del centre de la ciutat, de l'Aeroport Internacional i del Port, el Parc Empresarial Can Sant Joan està situat dins del consolidat eix econòmic ubicat al llarg de l'autopista B30/AP7, que connecta el nord amb el sud d'Europa a través del corredor del Mediterrani. El tren d'alta velocitat (nou tram pel corredor del Vallès) s'afegirà a l'actual xarxa de ferrocarrils metropolitans, trens de rodalies i autobusos urbans i interurbans.

Qualitat de vida per als treballadors: El nou Can Sant Joan neix com a continuació d'un important nucli comercial envoltat d'edificis d'oficines i d'empreses consolidades a escala mundial amb un gran ventall de serveis: dos camps de golf, hotels, centres comercials, esportius, docents, sanitaris, així com àrees residencials.

Desenvolupament econòmic de la regió:

- El parc empresarial de Can Sant Joan és un clar exponent del dinamisme de la regió metropolitana de Barcelona, que acull una de les principals concentracions empresarials i d'infraestructures de coneixement d'Europa.



Proves d'accés a la Universitat per a més grans de 25 anys

Maig 2016

- *Ha liderat un conjunt d'iniciatives europees com la candidatura per a la seu de l'EIT (European Institute of Innovation and Technology), participa en diferents KIC (Knowledge Innovation Communities) i forma part de la bioregió de Catalunya.*

Disponibilitat de sòl:

- *El nou Can Sant Joan té una superfície de 49 ha i 150.000 m² de sostre. Permetrà augmentar l'oferta de sòl per a activitat econòmica al voltant de l'eix de la B-30*

Accés a la demanda de mercat, a menys de 15 minuts del centre de la ciutat de Barcelona. Suposant que el seu mercat potencial pugui ser la ciutat de Barcelona.

Accés al proveïment de matèries primeres: *Està situat al municipi de Sant Cugat del Vallès, una de les ciutats més actives de la regió metropolitana de Barcelona. Suposant que els seus proveïdors estiguin localitzats a la zona del Vallès.*

6.2.

No seria adequat, ja que en el cas de les botigues minoristes, cal que aquestes estiguin molt properes al clients finals. Aquests tipus d'establiments s'ubiquen habitualment dintre de les poblacions i no en polígons industrials o en parcs de negocis, com és el cas de Can Sant Joan. A més, en el cas d'una pastisseria, cal considerar que el producte final és perible i també per aquest motiu, cal que estigui molt a prop dels clients finals.

Pot ser caldria plantejar-se la opció d'instal·lar-se dins del centre comercial del nou Can Sant Joan...

6.3.

Un clúster, districte industrial o clúster industrial és una concentració d'empreses, institucions i agents vinculades a un determinat mercat, producte o sector industrial, i localitzades en un mateix entorn geogràfic i amb la mateixa activitat econòmica. Aquesta agrupació crea unes economies de concentració que proporciona avantatges competitius i afavoreix la creació d'institucions de formació i recerca especialitzades, així com a l'aparició d'uns valors i un context social que transmeten el coneixement tàcit, tant de tipus tècnic com empresarial, i una cultura que afavoreix l'emulació i la competència. És el cas de l'exemple del text del clúster científic i tecnològic que s'hi concentra en un radi de 10 km: el Parc de l'Alba amb el laboratori de llum sincrotró, vinculat al Parc de Recerca de la Universitat Autònoma de Barcelona, l'escola de negocis d'ESADE Creàpolis, el Parc Tecnològic del Vallès i el Parc de la Salut.