



SÈRIE 5

Exercici 1

[2,5 punts en total]

1.1

a)

No, no és una franquícia. En cap moment del text es pot interpretar que el negoci ho sigui. Una franquícia és un model de negoci en què una empresa (anomenada franquiciador) cedeix a una altra persona o empresa (anomenada franquiciat) el dret d'utilitzar la seva marca, els seus productes i el seu sistema de treball a canvi d'un pagament o d'una sèrie de condicions. Jocs creatius no ha cedit l'ús de cessió de la seva marca.

b)

Per altra banda, aquesta empresa promou l'economia circular. Aquest és un model econòmic que busca reduir el desaprofitament i maximitzar l'ús dels recursos. A diferència del model lineal tradicional, que implica extreure, fabricar, utilitzar i llençar, l'economia circular promou la reutilització, la reparació, el reciclatge i la regeneració dels materials.

Aquesta empresa de jocs reaprofitava la fusta d'alguns mobles que s'han fet vells, s'han fet malbé, etc.



1.2

Cada soci té un vot, independentment de la seva aportació al capital.

[Cooperativa](#)

És una societat mercantil capitalista.

[Societat limitada](#)

Es pot fundar mitjançant fundació successiva.

[Cap de les dues](#)

Els socis tenen dret de vot i els beneficis es distribueixen segons la proporció de participació.

[Societat limitada](#)

El principal objectiu és generar beneficis per als socis.

[Societat limitada](#)

La responsabilitat és il·limitada

[Cap de les dues](#)

El capital social està dividit en accions.

[Cap de les dues](#)

Sol tenir avantatges fiscals.

[Cooperativa](#)

Almenys tres socis han de ser treballadors fixos.

[Cap de les dues](#)

La transmissió de les participacions de l'empresa és restringida.

[Societat limitada](#)



1.3

La diferència principal entre una patent i una marca registrada rau en el tipus de protecció que ofereixen i què protegeixen:

1. Patent (protegeix una invenció, solució tècnica, procés tècnic nou, etc.): és un títol que reconeix el dret d'explotar en exclusiva la invenció patentada i impedeix a tercers la fabricació, la venda o la utilització sense el consentiment del titular. Per aconseguir una patent, la invenció ha de ser nova, tenir aplicació industrial i no ser òbvia.
2. Marca registrada (protegeix una identitat comercial, nom, logotip, colors, símbols, etc. d'una marca). La marca registrada protegeix els símbols, noms, logotips, eslògans o altres elements que identifiquen l'origen d'un producte o servei i el distingeixen de la competència.

Una patent protegeix una invenció tècnica, en aquest cas podria protegir el disseny del joc, mentre que una marca registrada podria protegir la marca del producte i el logotip. En aquest cas podria protegir la marca *Brain Memory* i el logotip dels quatre cervells de color blau.

1.4

El model *Lean Startup* busca llançar productes al mercat de manera ràpida i econòmica, i contempla el llançament d'un PMV a partir del qual obté un feedback dels usuaris. El PMV (producte mínim viable) inclou només les característiques essencials per resoldre un problema o satisfer una necessitat bàsica dels usuaris.

Per tant, es pot dir que sí que s'aplica aquest model. L'empresa va fer un PMV, va llançar al mercat una versió simple i funcional del joc. Això li va permetre obtenir les primeres reaccions i comentaris dels usuaris reals amb rapidesa (va validar entre diferents usuaris a qui podria interessar i a partir de la informació que va rebre, va millorar el producte).



Exercici 2

[2,5 punts en total]

2.1

BALANÇ DE SITUACIÓ			
ACTIU (estructura econòmica o capital en funcionament)		PATRIMONI NET I PASSIU (estructura financera o capital financer)	
ACTIU NO CORRENT	35.192	PATRIMONI NET	34.501
IMMOBILITZAT INTANGIBLE	480	Capital social	20.000
Aplicacions informàtiques	480	Reserves	10.003
IMMOBILITZAT MATERIAL	25.712	Resultat de l'exercici	4.498
Maquinària	21.505	PASSIU NO CORRENT	3.005
Mobiliari	2.404	Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	3.005
Equips per a processos d'informació	1.803		
INVERSIONS FINANCERES L/T	9.000		
ACTIU CORRENT	4870	PASSIU CORRENT	2.556
EXISTÈNCIES	240	Proveïdors immobilitzat curt termini	1.502
Comercials	240	Proveïdors	601
DEUTORS COMERCIALS I ALTRES COMPTES	3.305	Creditors per serveis	453
Clients	1.803		
Deutors	1.502		
EFFECTIU I ALTRES ACTIUS LÍQUIDS	1.325		
Bans institucions de crèdit	1.202		
Caixa	123		
TOTAL ACTIU	40.062	TOTAL PASSIU I NET	40.062

Funcionament de l'Empresa i Disseny de Models de Negoci
Proves d'accés a la Universitat 2026, convocatòria ordinària. Criteri específic d'avaluació

2.2

La RÀTIO DE LIQUIDITAT, que també es coneix com a ràtio de fons de maniobra o de solvència a curt termini.

$$\text{LIQUIDITAT} = \text{ACTIU CORRENT} / \text{PASSIU CORRENT} = 4.870 / 2.556 = 1,905 \text{ (1.91)}$$

El valor de referència estar entre 1,5 i 2. En aquest cas es compleix. Això vol dir que pot fer front als deutes que vencen a curt termini amb l'actiu corrent que disposa. Pot fer front als compromisos de pagament a curt termini.

2.3.

Opció A:

INGRESSOS D'EXPLOTACIÓ	280.000
Import net xifra de negocis	280.000
DESPESES D'EXPLOTACIÓ	-170.000
Aprovisionaments	84.000
Despeses de personal	85.000
Despeses d'amortització	1.000
RESULTAT D'EXPLOTACIÓ = BAIT	110.000

$\text{Marge s/ventes (rendibilitat de les vendes)} = (\text{BAII} / \text{Vn}) \times 100$

$$\text{Rendibilitat de les vendes} = (110.000/280.000) \times 100 = 0,3929 \times 100 = 39,29 \%$$

La rendibilitat de les vendes permet veure la proporció de resultat d'explotació (o benefici abans d'interessos i impostos) que ha generat l'empresa a l'exercici, en relació amb l'import net de la xifra de negocis (còmput o suma de les vendes de productes i/o serveis de l'activitat d'explotació normal de l'empresa). Quant més alt és l'indicador, més rendibles són les vendes.

Per tant, aquesta proporció significarà el marge de benefici abans d'interessos i impostos que ha obtingut l'empresa sobre l'esmentat import net de la xifra de negocis dins l'exercici actual. Així doncs, un resultat de 0,3929 equivaldria a un 39,29%; el qual indica que per cada 100 euros d'import net de la xifra de negocis (vendes), l'empresa ha generat 39,29 euros de BAIT.



Funcionament de l'Empresa i Disseny de Models de Negoci
Proves d'accés a la Universitat 2026, convocatòria ordinària. Criteri específic d'avaluació

Opció B:

a)

Cal fer el càlcul del punt mort o llindar de rendibilitat, que és el volum de producció i vendes que fa que l'empresa tingui un Benefici = 0. És a dir, l'empresa no guanya, ni perd diners

Costos Fixos = 30.000€

Marge de cobertura o de contribució per unitat = $(p - CVu) = 20 \text{ €/unitat}$

$Q_{pm} = CF / (p - C_v \text{ unitari}) = 30.000 / 20 = 1.500 \text{ unitats}$

Per a no perdre diners caldrà que faci unes vendes de com a mínim 1.500 paraigües.

b)

Benefici = Ingressos - Costos variables totals - Costos fixos totals

Benefici = $Q_{pm} \times p - Q_{pm} \times CVu - CF$

Benefici = $3.000 \text{ unitats} \times 80\text{€/unitat} - 3000 \text{ unitats} \times 60 \text{ €/unitat} - 30.000\text{€} = 30.000 \text{ €}$

c)

Organigrama

d)

Lineal o jeràrquica

Es basa en el principi de comandament; és a dir, tothom depèn d'un superior, que és qui dona les ordres, i només se'n poden rebre d'aquesta persona. Per tant, cada persona es troba subordinada a un immediat superior.



Exercici 3

[2,5 punts en total]

3.1

Definició

Les polítiques d'igualtat són el conjunt de mesures, normes i procediments que una organització adopta per garantir l'absència de discriminació i la promoció d'oportunitats iguals per a totes les persones treballadores, especialment pel que fa al gènere. Aquestes polítiques inclouen accions per prevenir la discriminació salarial i laboral, facilitar la conciliació, promoure la igualtat d'accés a la formació i la promoció interna, i corregir desequilibris estructurals.

Mesura

Nota: Cada exemple ben raonat es donarà per bo. Exemples:

- Mesura 1: Implementar un pla de transparència salarial que defineixi bandes salarials per llocs i nivells, realitzar una auditoria salarial per detectar bretxes de gènere i establir un pla de correcció amb terminis i responsables.
- Mesura 2: Aplicar un programa de promoció i desenvolupament per a dones que inclogui mentoria, formació en lideratge, itineraris clars de carrera i un pla de suport per a la conciliació (horaris flexibles, modalitats de teletreball adaptades) específic per a dones en àrees amb baixa representació (p. ex. R+D i enginyeria).



3.2

Rendibilitat Econòmica (RE) o ROA (Return On Assets)

Fórmula: $RE = \text{Benefici abans d'interessos i impostos} / \text{Total Actiu} \times 100$.

Càlcul: 1r s'ha de calcular el Total Actiu = Patrimoni Net + Passiu = 578 + 364 = 942 milers d'euros.

$RE = 83 / 942 = 0,0881$, (x100) equival a un 8,81%

Definició: Mesura el benefici generat pels actius sense tenir en compte el cost de finançament d'aquests, és a dir, ens permet saber si el creixement d'una companyia està acompanyat d'una millora o deteriorament del resultat. Indica l'eficàcia de la gestió de l'empresa, la capacitat dels seus actius per generar valor. Com més alt sigui aquesta ràtio, millor perquè indicarà que es requereixen pocs actius per aconseguir un benefici alt.

Interpretació: Aquest resultat indica que les inversions de l'empresa (actiu) han generat recursos en un percentatge de 8,81%. La rendibilitat econòmica de l'empresa de 8,81% indica que cada 100 euros d'inversió en actiu generen 8,81 euros de benefici abans de descomptar interessos i impostos (BAIL).

Rendibilitat Financera (RF) o ROE (Return on Equity)

Fórmula: $RF = \text{Benefici net} / \text{Patrimoni Net} \times 100$.

Càlcul: $RF = 76,5 / 578 = 0,1324$, (x100) equival a un 13,24 %.

Definició: És el rendiment que obté el capital aportat pels inversors en funció del benefici net obtingut en l'exercici. Mesura la remuneració als propietaris de l'empresa. Com més alt sigui, més grans seran els beneficis obtinguts pels inversors.

Interpretació: Aquest resultat indica que els recursos propis de l'empresa han generat beneficis en percentatge del 13,24%, és a dir, per cada 100 euros de recursos propis s'han obtingut 13,24 euros de benefici net (BN).



3.3.

Fórmules

Productivitat total o global de l'empresa = Valor de la producció total / Cost total de tots els factors utilitzats.

Taxa de variació de la productivitat entre dos períodes (% variació) = (Productivitat total període 2 – Productivitat total període 1) / Productivitat total període 1. *El valor obtingut d'aquesta operació es pot expressar en percentatge (x100).*

Càlculs

Productivitat total de l'any 2025 = $[(850.000 \times 12) + (476.000 \times 10) + (380.000 \times 9)] / [(95.000 \times 32) + (1.900.000 \times 5) + (70.000 \times 17)] = (10.200.000,00 \text{ €} + 4.760.000,00 \text{ €} + 3.420.000,00 \text{ €}) / (3.040.000,00 \text{ €} + 9.500.000,00 \text{ €} + 1.190.000,00 \text{ €}) = 18.380.000,00 \text{ €} / 13.730.000,00 \text{ €} = 1,3387$ (1,34, arrodonint a dos decimals).

Taxa de variació de la productivitat entre 2024 i 2025 (% de variació) = $[(\text{Productivitat total 2025} - \text{Productivitat total 2024}) / \text{Productivitat total 2024}] \times 100 = [(1,34 - 1,4) / 1,4] (\times 100) = -0,042857 (\times 100) = -4,29 \%$.

Si s'utilitzen els 4 decimals del resultat (1,3387) la taxa seria $-0,0438 (\times 100) = -4,38\%$

Interpretació

La productivitat total de l'empresa ha disminuït de 2024 a 2025 en un 4,29% (4,38%).



Exercici 4

[2,5 punts en total]

4.1. D

4.2. C

4.3. D

4.4. B

4.5. D

4.6. A

4.7. A

4.8. C

4.9. A

4.10. C