

SÈRIE 3**Pautes de correcció generals:**

1.- Es valorarà la correcció escrita del vocabulari econòmic i el raonament econòmic expressat amb coherència. De manera que, el corrector podrà aplicar un descompte de 0,5 punts sobre la nota total de l'examen si les faltes ortogràfiques són abundants en el text i/o si els arguments econòmics s'expressen de manera inconsistent.

2.- El que figura a les pautes de correcció que segueixen, especialment a les preguntes obertes, són respostes orientatives sovint molt completes. Els correctors no han de buscar la perfecció de les respostes per aplicar la màxima puntuació. Qualsevol explicació a les preguntes obertes que demostrï que l'estudiant argumenta correctament es donarà per bona.

3.- Els errors en els càlculs numèrics només es poden descomptar una vegada. És a dir, que si en un apartat no calculen el valor correcte, però als apartats següents fan els càlculs o interpretacions bé a partir dels valors erronis obtinguts en l'apartat anterior, s'ha d'atorgar igualment la puntuació màxima.

Pautes de correcció específiques:**Exercici 1** (comú a les dues opcions)

a) **Any 1** - $FM = PF - AF = 200.000 - 160.000 = 40.000$
 $FM = AC - PC = 190.000 - 150.000 = 40.000$

Any 2 - $FM = PF - AF = 220.000 - 270.000 = - 50.000$
 $FM = AC - PC = 200.000 - 250.000 = - 50.000$
(1 punt: una expressió del FM 0,5 i càlcul 0,5)

b) El fons de maniobra de l'any 1 era correcte, ja que era positiu en 40.000€. En canvi, el de l'any 2 és negatiu. Per tant, aquesta empresa a partir d'aquest any 2 té un greu problema de finançament perquè no pot fer front als deutes que té a curt termini.
(1 punt: valorar especialment la coherència de l'argumentació)

c) Rati d'endeutament = Passiu Exigible ./ Total Passiu

Any 1 => Rati endeutament = $210.000 / 350.000 = 0,6$

Any 2 => Rati endeutament = $330.000 / 470.000 = 0,7$

Els valors de referència de la ràtio d'endeutament estan entre 0,4 i 0,6. A l'any 1 està al límit però encara dins dels valors acceptables. En canvi, l'any 2 és de 0,70 i està per sobre dels valors de referència. Això vol dir que aquesta empresa està treballant amb un volum excessiu de recursos aliens i, per tant, està massa endeutada.

(1 punt: expressió del rati 0,25; càlcul 0,25 i interpretació 0,5)

PAU 2007

Pautes de correcció, no públiques, per a ser lliurades **únicament** al corrector de la matèria **Economia i Organització d'Empresa**

d) A aquesta empresa se li poden recomanar varies coses a fer:

- Vendre el terreny pot ajudar a tenir líquid. No es soluciona el problema
- Refinançar el deute, o sigui una part important del que deu a curt termini, més o menys la meitat, passar-ho a llarg termini i així tenir més temps per amortitzar el deute, encara que al seu venciment pugui tornar a repetir-se el problema. Aquesta solució no ajudaria gens a solucionar el problema de l'endeutament, ja que aquest ratio continuaria essent el mateix.
- Una altre solució podria ser ampliar el capital social, en aquest cas la solució seria més forta i segura. També ens solucionaria el problema de l'endeutament ja que aquest ratio milloraria perquè en ampliar el capital l'empresa treballaria amb més fons propis i menys recursos aliens.

(1 punt: valorar especialment la coherència de l'argumentació)

OPCIÓ A**Exercici 2**

El contracte de pòlissa de crèdit és aquell pel qual l'entitat financera lliura al client una determinada quantitat de diners establint-se la forma en que haurà de tornar el capital i abonar els interessos, generalment en uns venciments prefixats en el quadre d'amortització que sol anar junt amb el contracte.

Les despeses que la graven són:

- La pròpia pòlissa.
- Comissió d'obertura.
- Corretatge (corredor de Comerç)
- Interessos pel capital pendent en cada moment..

(1 punt)

Exercici 3

a) El VAN d'una inversió és la diferència que hi ha entre el valor actualitzat de les entrades netes que genera i el desemborsament inicial. S'actualitzen tots els fluxos nets de caixa, despeses i ingressos. Les quantitats s'hauran de sumar o restar segons que representen entrades o sortides monetàries provocades per la inversió.

$$VAN = - D_0 + F_1 / (1+i_1) + \dots + F_n / (1+i_1)(1+i_2) \dots (1+i_n)$$

Si el VAN > 0 el projecte d'inversió es aconsellable

Si el VAN < 0 el projecte d'inversió es refusarà

Si el VAN = 0 el projecte d'inversió és indiferent

El criteri per seleccionar una inversió segons el VAN és el d'escollir, d'entre les que tenen un valor positiu, aquella inversió que el tingui més alt

(1 punt: definició 0,25, expressió matemàtica 0,5 i criteri 0,25)

b)

	1	2	3	4
Ingressos	300.000	360.000	432.000	518.400
Despeses (80 %)	240.000	288.000	345.600	414.720
Fluxos nets de caixa	60.000	72.000	86.400	103.680

El valor de la inversió inicial perquè la rendibilitat fos del 15 % és de 308.468 €.

$$VAN = -D_0 + 60.000/(1,15) + 72.000/(1,15)^2 + 86.400/(1,15)^3 + (103.680 + 150.000)/(1,15)^4 = 0$$

$$D_0 = 308.468 \text{ €}$$

(1 punt: expressió 0,75 i càlcul 0,25)

Exercici 4

Classificació de les inversions segons la seva finalitat:

Inversions de reposició i modernització d'equips.

Inversions expansives o d'ampliació de la capacitat productiva.

Inversions estratègiques, per adaptar l'empresa als canvis tecnològics i millorar la seva competitivitat.

(1 punt)

Exercici 5

Habilitats de gestió que ha de tenir l'emprenedor.

. Cal que assumeixi reptes i riscos per tal de tirar endavant els projectes.

. Ha de tenir noves idees.

. Capacitat tècnica de crear i dirigir una organització.

. Capacitat personal de fer, de la seva idea, un projecte col·lectiu.

. Poder d'adaptació i negociació.

(2 punts: a distribuir proporcionalment entre els principals ítems identificats, valorant especialment la coherència de les argumentacions)

OPCIÓ B

Exercici 2

El lísing financer és un arrendament amb opció de compra. L'empresa necessita un bé i estableix un contacte amb una empresa de lísing, la qual compra el bé al proveïdor i el lloga a l'empresa.

Les característiques del lísing financer són:

a) Irrevocabilitat del contracte.

b) Els lloguers han de cobrir per a la societat de lísing l'amortització financera més un marge de benefici.

c) Al final del període estipulat, l'usuari o arrendatari pot optar per l'adquisició del bé.

(1 punt)

Exercici 3

3.1 – Resposta: apartat c) (0,5 si és correcta, -0,165 si és incorrecta i 0 si no respon)

3.2 – Resposta: apartat b) (0,5 si és correcta, -0,165 si és incorrecta i 0 si no respon)

La nota mínima de l'exercici amb preguntes test es 0. Aquest exercici no pot implicar una nota negativa que resti de la nota final.

PAU 2007

Pautes de correcció, no públiques, per a ser lliurades **únicament** al corrector de la matèria **Economia i Organització d'Empresa**

Exercici 4

a) El VAN d'una inversió es la diferència que hi ha entre el valor actualitzat de les entrades netes que genera i el desemborsament inicial. S'actualitzen tots els fluxos nets de caixa, despeses i ingressos. Les quantitats s'hauran de sumar o restar segons que representen entrades o sortides monetàries provocades per la inversió.

$$\text{VAN} = -D_0 + F_1 / (1+i_1) + \dots + F_n / (1+i_1)(1+i_2) \dots (1+i_n)$$

Si el VAN > 0 el projecte d'inversió es aconsellable

Si el VAN < 0 el projecte d'inversió es refusarà

Si el VAN = 0 el projecte d'inversió és indiferent

El criteri per seleccionar una inversió segons el VAN és el d'escollir, d'entre les que tenen un valor positiu, aquella inversió que el tingui més alt.

(1 punt: definició 0,25, expressió matemàtica 0,5 i criteri 0,25)

b) Càlcul del VAN:

Valor actual desemborsaments : $500.000 + 150.000 / (1,08)^2 = 628.600,8$

Valor actual dels ingressos previstos :

$$275.000 / (1,08)^3 + 275.000 / (1,08)^4 + 275.000 / (1,08)^5 = 607.597,4$$

VAN = - 21.003,4 Si el VAN < 0 el projecte d'inversió es refusarà

(1 punt: expressió 0,25; càlcul 0,25 i interpretació 0,5)

Exercici 5

Dades que cal recopilar dels nostres clients.

. Definir el mercat objectiu: grandària del mercat, evolució futura, restriccions legals del mercat.

. Definir el perfil objectiu dels clients: edat, sexe, distribució geogràfica, gustos, ingressos, etc.

. Límit (màxim i mínim) que pot tenir el preu del producte.

. Promoció de vendes i publicitat, quantitat, mitjans, etc.

. Canals de distribució: venedors al detall o a l'engròs. Nombre, localització, terminis de cobrament, descomptes, amb quins marges treballen.

(2 punts: a distribuir proporcionalment entre els principals ítems identificats, valorant especialment la coherència de l'argumentació)