



**Proves d'accés a cicles formatius de grau superior de formació professional inicial,
d'ensenyaments d'arts plàstiques i disseny, i d'ensenyaments esportius 2019**

Economia de l'empresa

Sèrie 2

**SOLUCIONS,
CRITERIS DE CORRECCIÓ
I PUNTUACIÓ**

INSTRUCCIONS

La prova consta de cinc exercicis distribuïts en dues parts:

- PRIMERA PART: Exercicis 1 i 2.
- SEGONA PART: Trieu i resoleu TRES dels cinc exercicis que us proposem. Indiqueu clarament quins heu escollit. En cas que respongueu a més de tres exercicis, només es valoraran els tres primers.

PRIMERA PART

Exercici 1

[4 punts en total]

Pauta de correcció

Considereu un mateix error només una vegada. Si el balanç està malament però els apartats *b*, *c* i *d* són correctes d'acord amb la solució de l'alumne/a, es donarà la puntuació màxima.

Coiffeuralt, SA és una empresa dedicada a la distribució de productes de perruqueria de gamma alta. Al final de l'exercici 2018 va presentar els comptes patrimonials següents, expressats en euros.

Amortitz. acum. immobil. material	-5.000	Elements de transport	40.000
Aplicacions informàtiques	2.000	Equips informàtics	10.000
Bancs	35.000	Existències al magatzem	8.000
Clients	15.000	Maquinària	7.000
Construccions	110.000	Mobiliari	6.000
Creditors per prestació de serveis	3.000	Proveïdors	5.000
Deutes a curt termini	12.000	Proveïdors immobil. a llarg termini	26.000
Deutes a llarg termini	22.000	Capital social	?
Terrenys	10.000		

- a) A partir d'aquestes dades, elaboreu el balanç de situació de l'empresa ordenat per masses patrimonials.

[1,5 punts]

<i>Actiu (en euros)</i>		<i>Patrimoni net + passiu exigible (en euros)</i>	
Actiu no corrent	180.000	Patrimoni net	170.000
<i>Immobilitzat immaterial</i>		<i>Capital social</i>	
Aplicacions informàtiques.....	2.000	170.000	
<i>Immobilitzat material</i>		Passiu no corrent	
Terrenys.....	10.000	48.000	
Construccions.....	110.000	Deutes a llarg termini	
Maquinària.....	7.000	22.000	
Equips proces. d'informació	10.000	Proveïdors immobil. a llarg termini	
Mobiliari	6.000	26.000	
Elements de transport.....	40.000	Passiu corrent	
A. A. I. M.....	- 5.000	20.000	
Actiu corrent	58.000	<i>Creditors prestació serveis</i>	
<i>Existències</i>		3.000	
Mercaderies	8.000	Deutes a curt termini.....	
<i>Realitzable</i>		12.000	
Clients.....	15.000	Proveïdors	
<i>Disponible</i>		5.000	
Bancs.....	35.000	Total de l'actiu	
Total de l'actiu		238.000	
Total del patrimoni net + passiu		238.000	

Descompteu 0,1 punts per cada error.

- b) Calculeu el fons de maniobra del balanç anterior i interpreteu el resultat obtingut.

[1 punt]

$$FM = AC - PC$$

$$FM = 58.000 - 20.000 = 38.000 \text{ €}$$

El fons de maniobra és positiu; per tant, l'empresa té estabilitat financera i pot satisfer els deutes que té a curt termini. Es pot considerar en equilibri financer normal.

- c) Calculeu la ràtio de liquiditat i interpreteu-ne el resultat.

[0,5 punts]

Ràtio de liquiditat = (actiu corrent)/(passiu corrent)

Ràtio de liquiditat = $58.000/20.000 = 2,9$

Aquesta ràtio ha de ser superior a 1,5 i es recomana que sigui 2 perquè l'empresa no tingui problemes. En aquest cas, l'empresa no tindrà problemes a curt termini.

- d) Expliqueu com es veurien modificats el fons de maniobra i la liquiditat d'aquesta empresa en el supòsit

[1 punt]

— que l'empresa pagués el deute als proveïdors.

L'actiu corrent i el passiu corrent es reduirien 5.000€. Per tant, el fons de maniobra no es veuria modificat.

La liquiditat ($53.000/15.000 = 3,53$) milloraria.

— que l'empresa adquirís un magatzem per 160.000€ i en pagués un 20 % al comptat, un 30 % acceptant lletres a curt termini dels proveïdors, i el 50 % restant demanant un préstec a llarg termini.

20 % banc = 32.000 €

30 % proveïdors immobil. efectes a pagar a curt termini = 48.000 €

50 % deutes a llarg termini = 80.000 €

FM = $(58.000 - 32.000) - (20.000 + 48.000) = -42.000$ €

Ràtio liquiditat = $(58.000 - 32.000)/(20.000 + 48.000) = 0,38$

A curt termini la situació empitjoraria i l'empresa podria tenir greus problemes i, fins i tot, podria arribar a la suspensió de pagaments.

Exercici 2

[3 punts: 0,75 punts per cada apartat]

L'empresa Cervus Elaphus, SA, dedicada a elaborar productes que faciliten l'alimentació dels animals lliures en reserves naturals, el mes de maig va començar a fabricar un dels seus prototips. Va produir-ne 11.000 unitats i va destinar 4.800 unitats monetàries (u. m.) a mà d'obra, 2.800 u. m. a materials (o matèries primeres) i 2.700 u. m. a energia. El mes següent, va produir les mateixes unitats del producte amb la mateixa despesa en materials, però el cost de la mà d'obra va ser 4.900 u. m. i la despesa d'energia, 2.500 u. m.

- a) Calculeu la productivitat aconseguida el mes de maig respecte als costos esmentats.

Productivitat de maig = $(11.000)/(4.800 + 2.800 + 2.700) = 1,07$

- b) Calculeu la productivitat aconseguida el mes de juny respecte als costos esmentats.

$$\text{Productivitat de juny} = (11.000) / (4.900 + 2.800 + 2.500) = 1,08$$

- c) Expliqueu què és la productivitat i digueu en quin mes l'empresa va ser més productiva.

La productivitat és la relació entre la producció obtinguda i els factors emprats per a obtenir-la.

L'empresa va ser més productiva el mes de juny perquè el cost dels factors va ser inferior.

- d) Calculeu el benefici dels mesos de maig i juny, sabent que aquesta empresa té uns costos fixos de 14.000 u. m., que només ha fabricat aquest producte i que n'ha venut totes les unitats fabricades a un preu de venda de 18 u. m. Comenteu el resultat.

$$B = IT - CT$$

$$\text{Benefici de maig: } (11.000 \times 18) - (14.000 + 4.800 + 2.800 + 2.700) = 173.700 \text{ u. m.}$$

$$\text{Benefici de juny: } (11.000 \times 18) - (14.000 + 4.900 + 2.800 + 2.500) = 173.800 \text{ u. m.}$$

El mes de juny és el mes que l'empresa ha tingut més productivitat i més benefici.

SEGONA PART

Dels cinc exercicis següents, escolliu-ne només TRES.

Exercici 3

[1 punt]

Expliqueu les estratègies del màrqueting *mix* o màrqueting total.

El màrqueting *mix* és la combinació de les estratègies de producte, preu, promoció i distribució.

- Producte: ha de tenir la capacitat de satisfer una necessitat o un desig. El consumidor l'ha de percebre com una cosa nova i diferent.
- Preu: els diners que estarà disposat a pagar el comprador. El preu òptim és el que accepten el major nombre de consumidors.
- Promoció: donar a conèixer el producte i incentivar-ne la compra.
- Distribució: definir els processos per a fer arribar el producte al consumidor.

Adjudiqueu 0,25 punts per cada estratègia.

Exercici 4

[1 punt: 0,5 punts per cada apartat]

Nike apujarà el sou als 7.000 empleats i reduirà la bretxa salarial

La mesura arriba després que algunes de les seves treballadores critiquessin la discriminació en els sous

Nike apujarà el sou a més de 7.000 empleats i revisarà el sistema de primes per reduir la bretxa salarial entre homes i dones, segons ha avançat avui la cadena CNBC.

El document intern assenyala que la companyia s'ha proposat de revisar la manera d'atorgar les primes i que ha decidit en el futur reajustar els sous del 10% dels seus treballadors, homes i dones, per garantir que tots cobren el mateix pel mateix treball.

La companyia assegura que per al proper any fiscal pagarà les primes als seus treballadors en funció de l'acompliment global en lloc de l'actual barem, que també té en compte l'acompliment individual i de l'equip.

Aquest canvi arriba mesos després que Nike, enmig de l'onada de la campanya #MeToo, veiés que algunes de les seves treballadores alçaven la veu contra la discriminació salarial i la poca diligència a l'hora d'abordar casos d'abús sexual, la qual cosa va portar alguns treballadors d'alt rang a dimitir.

Al maig, el conseller delegat de la firma, Mark Parker, va demanar disculpes pel fet de promoure una cultura que discriminava una part del seu equip i per no haver pres seriosament algunes denúncies de les empleades. També va nomenar dues dones, Amy Montagne i Kellie Leonard, vicepresidenta de la companyia i directora de diversitat i inclusió, respectivament.

Adaptació feta a partir d'un article d'*El País. Economia* (24 juliol 2018)

- a) La notícia anterior explica que una gran empresa dels Estats Units ha reconegut que hi ha una bretxa salarial entre els seus treballadors i les seves treballadores. Comenteu la notícia i expliqueu quines mesures proposa aquesta empresa per a millorar la situació.

Adjudiqueu la puntuació que considereu adequada.

- b) La legislació laboral de la Unió Europea prohibeix la discriminació salarial de les dones respecte als homes, però és evident que encara hi ha moltes empreses que no compleixen aquesta normativa. Suposant que tinguéssiu el poder de canviar aquesta situació, quina proposta faríeu per a lluitar contra aquest tipus de discriminació?

Adjudiqueu la puntuació que considereu adequada.

Exercici 5

[1 punt]

Un col·lectiu de treballadors d'una empresa forestal en suspensió de pagaments decideix constituir una societat anònima laboral i continuar amb una part de les tasques que es desenvolupaven a l'empresa.

En què consisteix aquest tipus de societat? Quines característiques té?

És una societat mercantil amb unes característiques compreses entre la cooperativa i la societat anònima. Com la societat anònima, té el capital social dividit en accions, però la seva particularitat és que la majoria d'accions han de pertànyer als treballadors de la societat.

Requisits:

- El nombre mínim de socis treballadors és 3.
- El capital mínim són 60.000€. Més de la meitat del capital ha de pertànyer als socis treballadors. El capital mínim desemborsat en el moment de la constitució de la societat puja al 25 %.
- Té dos tipus d'accions, les dels socis treballadors i les dels socis capitalistes.
- A la denominació hi ha de figurar: societat anònima laboral o SAL.
- La responsabilitat està limitada al capital aportat.
- Té beneficis quant a l'impost de transmissions patrimonials i als actes jurídics documentats.

Aquestes són les principals característiques, per bé que els examinands en poden proposar alguna més. Adjudiqueu 1 punt si descriu la societat i esmenta almenys tres característiques.

Exercici 6

[1 punt]

Què és el cicle de vida d'un producte? Expliqueu breument les fases que té.

El cicle de vida d'un producte és el període de temps que transcorre des del llançament del producte al mercat fins a la retirada. Durant aquest període, el producte passa per diverses fases en relació amb la demanda. Normalment, al principi les vendes i els beneficis són creixents però després disminueixen.

El cicle de vida d'un producte té quatre fases:

- Fase d'introducció o llançament: es comença a distribuir el producte. Si és nou, no tindrà gaires competidors. Cal invertir en promoció. Les vendes creixen lentament i els beneficis són pocs. Si substitueix un altre producte ja existent, aquesta fase serà més curta.
- Fase de creixement: a mesura que el producte és més conegut, les vendes creixen substancialment, la qual cosa atreu la competència i l'oferta augmenta. El consum del producte es generalitza en aquesta etapa. Per tant, creix el benefici i la demanda, disminueixen els costos i cal promoció, però no tanta com a la fase d'introducció o llançament del producte.

- Fase de maduresa: la majoria dels consumidors ja han adquirit el producte. La demanda, les vendes i els beneficis s'estanquen i, fins i tot, comencen a disminuir. Apareixen molts competidors. És la fase més llarga.
- Fase de declivi: la demanda es redueix i la gent deixa de comprar el producte. Les empreses solen abaratir-ne els preus. Algunes empreses es retiren i disminueix la competència.

Adjudiqueu 0,2 punts per la definició i 0,2 punts per cada fase.

Exercici 7

[1 punt en total]

Una empresa que utilitza la tècnica de comanda òptima i que comercialitza pedres semi-precioses espera una demanda de 90.000 unitats d'un dels seus productes. El cost anual d'emmagatzematge és 0,01 € i el cost de la comanda són 110€.

- a) Calculeu la comanda òptima si les pedres se serveixen en bosses de 1.000 unitats. Comenteu el resultat.

[0,75 punts]

$$Q^* = \sqrt{\frac{2 \cdot s \cdot D}{g}} = \sqrt{\frac{2 \times 110 \times 90.000}{0,01}} = 44.497 \text{ unitats}$$

L'empresa haurà de demanar cada vegada 45.000 unitats (múltiple de 1.000) perquè és la quantitat òptima per a reduir els costos.

- b) Calculeu el nombre anual de comandes d'aquest producte que haurà de fer l'empresa.

[0,25 punts]

$$N = \frac{D}{Q^*} = \frac{90.000}{45.000} = 2 \Rightarrow \text{Dues comandes anuals}$$



Institut
d'Estudis
Catalans