



**Proves d'accés a cicles formatius de grau superior de formació professional inicial,
d'ensenyaments d'arts plàstiques i disseny, i d'ensenyaments esportius 2013**

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]

Pauta de correcció

Considereu un mateix error només una vegada. Si els càlculs estan malament però el comentari és coherent amb el resultat erroni obtingut per l'alumne/a, considereu vàlida la interpretació.

Una empresa del sector alimentari ens ha facilitat la informació següent a 31 de desembre del 2012:

<i>Concepte</i>	<i>Import (en milers d'euros)</i>	<i>Concepte</i>	<i>Import (en milers d'euros)</i>
Aplicacions informàtiques	20	Equips per al processament de la informació	70
Banc	570	Inversions financeres a llarg termini	13.680
Caixa	20	Maquinària	20.000
Capital	1.800	Mercaderies	22.000
Clients	257.410	Mobiliari	30
Construccions	34.000	Proveïdors	47.550
Deutes a curt termini amb entitats de crèdit	88.876	Reserves	163.000
Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	27.824	Resultat de l'exercici (guanys)	18.750

- a) Presenteu el balanç de situació d'aquesta empresa, ordenat per masses patrimonials.
[1,5 punts]

<i>Actiu</i>		<i>Patrimoni net + passiu</i>	
Actiu no corrent	67.800	Patrimoni net	183.550
Immobilitzat intangible	20.000	Capital social	1.800
Aplicacions informàtiques	20.000	Reserves	163.000
		Resultat de l'exercici	18.750
Immobilitzat material	54.100		
Maquinària	20.000	Passiu no corrent	27.824
Mobiliari	30	Deutes a llarg termini	27.824
Equips per al procesament de la informació	70		
Construccions	34.000	Passiu corrent	136.426
		Deutes a curt termini	88.876
		Proveïdors	47.550
Inversions financeres a llarg termini	13.680		
Actiu corrent	280.000		
Existències	22.000		
Mercaderies	22.000		
Realitzable	257.410		
Clients	257.410		
Disponible	590		
Bancs	570		
Caixa	20		
Total de l'actiu	347.800	Total del patrimoni net + passiu	347.800

- b) Definiu *ràtio de liquiditat* i calculeu-la d'acord amb el balanç presentat. Comenteu-ne el resultat.
[1 punt]

La *ràtio de liquiditat* és el quocient entre l'actiu corrent i el passiu corrent.

$$\text{ratiodeliquiditat} = \frac{AC}{PC} = \frac{280.000}{136.426} = 2,05$$

Aquesta empresa no hauria de tenir cap problema per a satisfer els pagaments a curt termini, perquè l'actiu corrent és el doble del passiu corrent. Presenta una bona situació financera.

Adjudiqueu 0,375 punts per la definició, 0,375 punts pel càlcul i 0,25 punts per la interpretació.

- c) Calculeu el resultat d'exploració, el resultat financer i el resultat abans de pagar impostos, tenint en compte les dades següents:

[1,5 punts]

<i>Concepte</i>	<i>Import (en milers d'euros)</i>
Altres despeses d'exploració	102.011,00
Altres ingressos d'exploració	10.293,00
Amortització immobilitzat	17.982,00
Aprovisionaments	399.810,00
Despeses de personal	148.527,29
Despeses financeres	855,00
Import net de la xifra de negocis	683.678,00
Impost sobre els beneficis	8.035,71
Ingressos financers	2.000,00

<i>Concepte</i>	<i>Import (en milers d'euros)</i>
Import net de la xifra de negocis	683.678,00
+ Altres ingressos d'exploració	10.293,00
– Aprovisionaments	–399.810,00
– Despeses de personal	–148.527,29
– Amortitzacions	–17.982,00
– Altres despeses d'exploració	–102.011,00
Resultat d'exploració (A)	25.640,71
Ingressos financers	2.000,00
– Despeses financeres	–855,00
Resultat financer (B)	1.145,00
Resultat abans de pagar impostos (A + B)	26.785,71
– Impost sobre beneficis (30%)	–8.035,71
Resultat de l'exercici	18.750,00

Adjudiqueu 1 punt pel resultat d'exploració, 0,25 punts pel resultat financer i 0,25 punts pel resultat abans de pagar impostos.

Exercici 2

[3 punts]

Arçamala, SL és una empresa que es dedica a la distribució a domicili de gasoil de calefacció. Aquesta empresa compra el gasoil a 0,80 €/litre i el ven a 0,99 €/litre, i per a dur a terme la seva activitat té unes despeses fixes de 35.000 € l'any.

- a) Expliqueu la diferència entre costos fixos i costos variables.

[0,5 punts]

Els costos fixos són aquells que no depenen del volum de producció. En canvi, els costos variables depenen del volum de producció.

- b) Calculeu el punt mort o llindar de rendibilitat.

[0,5 punts]

$$\text{Punt mort} = \frac{35.000}{0,99 - 0,80} = 184.210,53 \text{ litres}$$

- c) Aquesta empresa ven al voltant de 200.000 litres de gasoil. Digueu si l'empresa és viable econòmicament i per què.

[0,5 punts]

Si l'empresa ven 200.000 litres és viable econòmicament, perquè obté beneficis a partir del punt mort (184.210,53 litres).

En aquest apartat no és necessari fer cap càlcul.

- d) Aquest any l'empresa té previst incrementar les vendes en un 10%. Quin benefici obtindrà si assoleix aquest objectiu?

[1 punt]

$$\text{Noves vendes previstes} = 200.000 + (10\% \times 200.000) = 220.000 \text{ L}$$

$$\text{Ingressos} = \text{preu} \times \text{litres venuts} = 0,99 \times 220.000 = 217.800 \text{ €}$$

$$\text{Costos totals} = \text{costos fixos} + \text{costos variables} = 35.000 + (0,80 \times 220.000) = 211.000 \text{ €}$$

$$\text{Resultat} = 217.800 - 211.000 = 6.800 \text{ €}$$

- e) El Govern estudia la possibilitat d'aplicar, a les empreses distribuïdores de gasoil, un impost d'un cèntim el litre, que Arçamala, SL no repercutiria als seus clients per por de perdre vendes. Com afectaria aquesta decisió el punt mort de l'empresa?

[0,5 punts]

$$\text{Nou cost variable unitari} = 0,8 + 0,01 = 0,81$$

Calculem el nou punt mort:

$$\text{Punt mort} = \frac{35.000}{0,99 - 0,81} = 194.444,44 \text{ L}$$

La decisió del Govern faria augmentar el punt mort, que passaria de 184.210,53 a 194.444,44 litres.

SEGONA PART

Dels cinc exercicis següents, escolliu-ne només TRES.

Exercici 3

[1 punt]

La Rosa i la Maite consideren la possibilitat de fundar una societat limitada (SL) per poder tirar endavant una idea de negoci. La Maite no n'està del tot convençuda perquè té por de perdre un pis de propietat, en cas que el negoci vagi malament.

a) Comenteu si el plantejament de la Maite és correcte.

[0,75 punts]

El raonament de la Maite és erroni perquè els socis d'una SL tenen una responsabilitat limitada al capital aportat; per tant, en cas que el negoci vagi malament, no perdria el pis.

b) Quin és el capital mínim necessari per a constituir una SL?

[0,25 punts]

El capital mínim són 3.000 €.

Exercici 4

[1 punt]

Definiu els diferents subperíodes del període mitjà de maduració d'una empresa comercial i diferencieu el període mitjà financer de l'econòmic.

El període mitjà de maduració (PMM) és el nombre de dies que l'empresa triga a recuperar una unitat monetària des que aquesta es va invertir en el cicle d'explotació. Les empreses comercials no tenen procés productiu propi i el seu PMM és compost per aquests tres subperíodes:

— **Subperíode d'aprovisionament o d'emmagatzematge (PA):** nombre de dies que les mercaderies resten al magatzem fins que són venudes. [0,2 punts]

— **Subperíode de cobrament (PC):** nombre de dies que es triga a cobrar les factures. [0,2 punts]

— **Subperíode de pagament (PP):** nombre de dies que triga l'empresa a pagar els proveïdors. [0,2 punts]

El PMM econòmic serà: $PA + PC$. [0,2 punts]

El PMM financer serà: $PA + PC - PP$. [0,2 punts]

Exercici 5

[1 punt]

a) Expliqueu les etapes del cicle de vida d'un producte.

[0,75 punts]

Les etapes del cicle de vida d'un producte són les següents:

- **Etapa d'introducció o llançament.** Aquesta etapa comprèn la sortida al mercat d'un nou producte. Es pot tractar d'un producte nou o d'una innovació d'un altre que ja existeix. Com que el producte no es coneix, les vendes són baixes i el creixement és lent. L'empresa té pèrdues, ja que els costos han estat grans (despeses importants de promoció, publicitat, etc.) i les vendes, reduïdes.
- **Etapa de creixement.** El producte comença a ser conegut i les vendes experimenten un fort creixement; per aquest motiu, es comencen a generar beneficis. La publicitat passa de ser informativa a persuasiva. Apareixen nous productes que li fan la competència.
- **Etapa de maduresa.** La velocitat de creixement de les vendes comença a estabilitzar-se. S'intenta segmentar el mercat per aconseguir nous clients. Els beneficis són relativament estables, però amb una tendència a decreïxer a mesura que passa el temps.
- **Etapa de declinació o saturació.** Les vendes cauen i els beneficis van disminuint fins que desapareixen amb la mort del producte. L'empresa s'ha de plantejar si relança el producte o si el deixa de comercialitzar.

Adjudiqueu 0,1875 punts per cada etapa.

b) Situeu cadascun dels productes següents en la fase que li correspon actualment: el cotxe elèctric, la tauleta tàctil (*tablet*). Justifiqueu la resposta.

[0,25 punts]

El cotxe elèctric es troba en fase d'introducció (vendes baixes).

La tauleta tàctil (*tablet*) es troba en fase de creixement (increment important de les vendes).

Adjudiqueu 0,125 per cada producte.

Exercici 6

[1 punt]

a) Calculeu i interpreteu el valor actual net (VAN) d'un projecte d'inversió de les característiques següents:

- L'import de la inversió inicial és 300.000 €.
- Els fluxos nets de caixa previstos per als tres anys de durada del projecte són 150.000 €, 150.000 € i 50.000 €, respectivament. La taxa d'actualització és el 5%.

[0,75 punts]

$$\text{VAN} = -300.000 + \frac{150.000}{1,05} + \frac{150.000}{1,05^2} + \frac{50.000}{1,05^3} = 22.103,44 \text{ €}$$

La inversió es portarà a terme perquè el valor actualitzat dels fluxos de caixa nets esperats supera el desemborsament inicial. Això vol dir que es recupera la inversió ($VAN > 0$).

Adjudiqueu 0,5 punts pel càlcul i 0,25 punts per la interpretació. Si l'alumne/a no ha fet bé els càlculs però la interpretació es correcta d'acord amb el resultat obtingut, adjudiqueu-li la puntuació de la interpretació.

b) Quin és el termini de recuperació o *payback* d'aquest projecte d'inversió?

[0,25 punts]

El termini de recuperació o *payback* d'aquesta inversió són dos anys. En dos anys recuperem els 300.000€ de desemborsament inicial.

Exercici 7

[1 punt]

Expliqueu breument les diferents variables que cal tenir en compte a l'hora de determinar la localització d'una empresa.

Per a escollir la localització adient, s'han de valorar una sèrie de variables externes, com poden ser:

- La demanda del mercat. S'ha d'analitzar l'interès dels consumidors pel producte que es vol oferir, i estudiar la situació de la competència.
- El proveïment de primeres matèries. S'ha de valorar la qualitat i el cost de les matèries que interessin, i la facilitat d'obtenir-les (terminis de lliurament, facilitat de pagament, etc.).
- El mercat de treball. Fa referència als possibles treballadors, als coneixements tècnics que tenen, al cost laboral, a la situació social i legal, etcètera.
- Les comunicacions i el transport. Anàlisi de l'estat actual i previst de les infraestructures de tot tipus, i proximitat d'equipaments industrials com polígons o parcs tecnològics.
- Els subministraments. Disponibilitat i cost de tots els subministraments que l'empresa necessita.
- El cost de la construcció i del solar.
- La legislació. S'ha de saber la normativa legal, tant la fiscal (avantatges, impostos, etc.), com la mercantil i la social (mediambiental).
- La inversió i el finançament. Cal tenir en compte que s'han d'obtenir recursos econòmics i que, per tant, interessa situar l'empresa en un lloc on l'accés a les institucions financeres sigui fàcil, així com les opcions d'inversió.
- El desenvolupament econòmic de la regió.

Totes aquestes variables s'han d'analitzar de manera diferent segons el tipus d'empresa i les seves característiques.

Encara que no es comentin totes les variables, podeu donar la màxima puntuació si creieu que se n'han esmentat les més importants.

