



Generalitat de Catalunya
**Departament d'Educació
i Formació Professional**

**Proves d'accés a cicles formatius de grau superior de formació professional inicial,
d'ensenyaments d'arts plàstiques i disseny, i d'ensenyaments esportius 2025**

Economia de l'empresa

Sèrie 1

SOLUCIONS,

CRITERIS DE PUNTUACIÓ

I CORRECCIÓ

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 es proposen. Indiqueu clarament quins heu escollit. En cas que respongueu més de tres exercicis, només es valoraran els tres primers.

PRIMERA PART

Exercici 1

[4 punts en total]

Textilera Gala, S.A. és una empresa dedicada a la producció de teixits i peces de vestir. Amb més de quinze anys al mercat, l'empresa ha aconseguit consolidar-se en el sector tèxtil, però recentment ha experimentat certes dificultats financeres. A continuació, es proporciona el Balanç de situació de Textilera Gala, S.A., a dia 31 de desembre de 2024.

ACTIU

ACTIU NO CORRENT

IMMOBILITZAT INTANGIBLE

Equips informàtics 30 000

IMMOBILITZAT MATERIAL

Terrenys i construccions
180.000

Matèries primeres 25 000

Productes acabats 40 000

INVERSIONS FINANCERES

A LLARG TERMINI

Capital social
130.000

Deutes a curt termini 170 000

ACTIU CORRENT

EXISTÈNCIES

Maquinària 150 000

Mobiliari i Equips d'oficina 35 000

REALITZABLE

Deutes a llarg termini 180 000

Proveïdors 80 000

DISPONIBLE

Reserves 60 000

PATRIMONI NET I PASSIU

PATRIMONI NET

Caixa i bancs 10 000

Propietat industrial 50 000

Imposicions a llarg termini 60 000

PASSIU

PASSIU NO CORRENT

Creditors per operacions

comercials 50 000

Clients 55 000

Resultat de l'exercici (-20 000)

PASSIU CORRENT

Deutors diversos 15 000

a) Corregiu els errors i torneu a elaborar el balanç anterior, col·locant cada element patrimonial i la seva valoració a la massa patrimonial que li correspon.
[1 punt]

ACTIU	Import	PATRIMONI NET I PASSIU	Import
ACTIU NO CORRENT	505 000	PN / Recursos propis	170 000
IMMOBILITZAT INTANGIBLE		Capital social	130 000
Propietat industrial	50 000	Reserves	60 000
IMMOBILITZAT MATERIAL		Resultat de l'exercici	(-20 000)
Terrenys i construccions	180 000	PASSIU	480 000
Equips informàtics	30 000	PASSIU NO CORRENT	180 000
Maquinària	150 000		
Mobiliari i Equips d'oficina	35 000		
INVERSIONS FINANCERES A LLARG TERMINI			
Imposicions a llarg termini	60 000	PASSIU CORRENT	300 000
ACTIU CORRENT	145 000		
EXISTÈNCIES			
Matèries primeres	25 000	Proveïdors	80 000
Productes acabats	40 000		
REALITZABLE			
Clients	55 000		
Deutors diversos	15 000	Deutes a curt termini	170 000
DISPONIBLE		Creditors per operacions comercials	50 000
Bancs i caixa	10 000		
TOTAL ACTIU	650 000	TOTAL PN+PASSIU	650 000

A la puntuació total (1 punt), descomptar 0,05 punts per cada error.

b) Calculeu la ràtio d'endeutament, estructura del deute i liquiditat de Textilera Gala, S.A., i a partir del resultat obtingut, comenteu la seva situació financera.
[1 punt]

$$\text{Ràtio d'endeutament} = \frac{\text{Passiu}}{\text{Patrimoni net} + \text{passiu}} = \frac{480\,000}{650\,000} = 0,74$$

$$\text{Ràtio d'estructura del deute} = \frac{\text{Passiu corrent}}{\text{Passiu}} = \frac{300\,000}{480\,000} = 0,625$$

$$\text{Ràtio de liquiditat} = \frac{\text{Actiu corrent}}{\text{Passiu corrent}} = \frac{145\,000}{300\,000} = 0,48$$

L'empresa està excessivament endeutada. Utilitza més recursos aliens que recursos propis. Els deutes que té són de mala qualitat, ja que més de la meitat (el 62,5 %) d'aquests deutes són a curt termini, i els haurà de retornar abans d'un any. La ràtio de liquiditat és més petita que 1 (fons de maniobra negatiu) i això indica que l'empresa pot tenir dificultats per a fer front al pagament dels deutes a curt termini. Situació de possible concurs de creditors (suspensió de pagaments).
Possible concurs de creditors.

Adjudiqueu 0,2 punts per cada ràtio correcta i 0,4 punts pel comentari.

Si a l'apartat a (elaboració del balanç) hi ha errors, però la resolució de l'apartat b és correcta, segons les dades obtingudes per l'aspirant, es considerarà la màxima puntuació en aquest apartat (b).

Si el càlcul de les ràtios no és correcte, però l'aspirant fa una interpretació coherent amb els resultats que ha obtingut, es considerarà la màxima puntuació en l'apartat de la interpretació.

c) Es planteja renegociar els deutes a curt termini que apareixen al balanç, per tal de retornar-los d'aquí a tres anys. Creieu que seria una bona mesura per tal de millorar la situació financera de Textilera Gala, S.A.? Justifiqueu la vostra resposta a partir de l'afectació que tindria aquesta mesura en el fons de maniobra de l'empresa.
[1 punt]

El fons de maniobra d'una empresa és la diferència entre l'actiu corrent i el passiu corrent. En aquest cas, és negatiu ($145\,000 - 300\,000 = -155\,000$ €), la qual cosa indica que l'actiu corrent no és suficient per a garantir el retornament dels deutes a curt termini. Si l'empresa renegocia els deutes a curt termini, que són de 170 000 €, aquests deutes deixarien d'estar al passiu corrent i aquest disminuiria. Per tant, el fons de maniobra augmentaria i passaria a ser positiu ($145\,000 - 130\,000 = 15\,000$ €) estant en una situació de normalitat financera a curt termini (tot i que el marge no és gaire gran).

d) Si el resultat d'exploració de Textileria Gala, S.A., ha estat de 32 500 €, raoneu el perquè de la diferència amb el resultat de l'exercici que apareix al balanç. Calculeu també la rendibilitat econòmica de l'empresa i interpreteu-ne el resultat.

[1 punt]

El resultat d'exploració o BAI (benefici abans d'interessos i impostos) indica el resultat que ha obtingut l'empresa de la seva activitat, sense tenir en compte els interessos que ha pagat l'empresa pel seu finançament aliè. El resultat de l'exercici sí que té en compte aquestes despeses financeres i fiscals. Els molts interessos que ha pagat l'empresa pel seu finançament aliè (resultat financer) expliquen aquesta diferència.

$$\text{Rendibilitat econòmica} = \frac{\text{BAI}}{\text{Actiu}} \cdot 100 = \frac{32\,500}{650\,000} \cdot 100 = 5\%$$

Interpretació: per cada 100 € que l'empresa té invertits en el seu actiu, l'empresa ha obtingut 5 € de benefici de la seva activitat, independentment de com es finança l'actiu, és a dir, independentment de si l'empresa està molt endeutada i paga molts interessos o no.

Puntuacions parcials:

Adjudiqueu 0,4 punts per raonar correctament la diferència entre resultats.

Adjudiqueu 0,2 punts pel càlcul de la rendibilitat.

Adjudiqueu 0,4 punts per la seva interpretació.

Exercici 2

[3 punts en total]

Al mercat de *smartphones* (telèfons intel·ligents) d'un país, hi operen només quatre empreses: TechNova, SmartWave, PixelPro i PhoneElite. A continuació, es presenta una taula amb les dades de vendes realitzades per aquestes empreses els anys 2023 i 2024.

Empresa	Xifra de vendes 2023	Xifra de vendes 2024
TechNova	1.500 milions d'€	1.800 milions d'€
SmartWave	2.000 milions d'€	??
PixelPro	1.000 milions d'€	??
PhoneElite	500 milions d'€	600 milions d'€

Adicionalment, se sap que les vendes totals del mercat s'han incrementat l'any 2024 en un 10 % respecte l'any anterior.

a) Definiu el concepte de quota de mercat d'una empresa.

[0,75 punts]

La quota de mercat d'una empresa és la proporció del total de vendes d'un producte o servei en un mercat determinat que és atribuïble a aquesta empresa. Es calcula com el percentatge de les vendes de l'empresa respecte al total de vendes del mercat en un període de temps concret.

La fórmula per calcular la quota de mercat és:

$$\text{Quota de mercat} = \frac{\text{Vendes de l'empresa}}{\text{Vendes totals del mercat}} \cdot 100$$

Valideu la definició tant si és literal, juntament amb la fórmula.

b) Calculeu la quota de mercat de cada empresa per a l'any 2023.

[0,75 punts]

$$\text{Quota de mercat TechNova} = \frac{1500}{5000} \cdot 100 = 30 \%$$

$$\text{Quota de mercat SmartWave} = \frac{2000}{5000} \cdot 100 = 40 \%$$

$$\text{Quota de mercat PixelPro} = \frac{1000}{5000} \cdot 100 = 20 \%$$

$$\text{Quota de mercat PhoneElite} = \frac{500}{5000} \cdot 100 = 10 \%$$

c) Si la quota de mercat SmartWave l'any 2024 no varia, determineu la xifra de vendes d'aquesta empresa i de PixelPro per a l'any 2024.

[0,75 punts]

Les vendes del mercat han augmentat un 10 %, per tant, el 2024 seran de $5000 \cdot 1,1 = 5500$ milions d'euros.

Si SmartWave continua amb un 40 % de quota de mercat, les seves vendes el 2024 seran de $5500 \cdot 0,4 = 2200$ milions d'euros.

Les vendes de PixelPro el 2024 són $5500 - 1800 - 2200 - 600 = 900$ milions d'euros.

d) Calculeu la quota de mercat de cada empresa per a l'any 2024 i analitzeu breument les variacions produïdes a partir dels resultats obtinguts als apartats anteriors.

[0,75 punts]

$$\text{Quota de mercat TechNova} = \frac{1800}{5500} \cdot 100 = 32,7 \%$$

$$\text{Quota de mercat SmartWave} = \frac{2200}{5500} \cdot 100 = 40 \%$$

$$\text{Quota de mercat PixelPro} = \frac{900}{5500} \cdot 100 = 16,4 \%$$

$$\text{Quota de mercat PhoneElite} = \frac{600}{5500} \cdot 100 = 10,9 \%$$

En un mercat en expansió o creixement, TechNova i PhoneElite han millorat el seu posicionament. En canvi, malgrat l'augment de les vendes del mercat, PixelPro ha vist disminuir la seva facturació, i per tant el seu pes dintre del mercat. SmartWave augmenta les seves vendes prou per a mantenir la seva quota.

Puntuacions parcials:
 Adjudiqueu 0,5 punts pel càlcul de les quotes.
 Adjudiqueu 0,25 punts per la interpretació.

SEGONA PART

Dels cinc exercicis següents, escolliu-ne només TRES.

Exercici 3

[1 punt]

Fertis, S.A. és una empresa dedicada a la fabricació de productes de jardineria sostenible. A partir d'un informe elaborat sobre la seva situació, es destaquen els fets significatius següents:

1. És una empresa reconeguda per la seva innovació en productes ecològics.
2. Alt cost de les matèries primeres, cosa que afecta la seva rendibilitat.
3. L'empresa col·labora estretament amb proveïdors locals, fet que enforteix la seva cadena de subministrament.
4. El mercat en el qual opera Fertis, SA presenta una competència creixent.
5. L'empresa ha implementat estratègies de màrqueting digital efectives, que han millorat la seva presència en línia i la captació de clients.
6. Creixent interès per productes sostenibles al mercat.
7. Els equips de producció de Fertis, SA són obsolets, la qual cosa limita la seva eficiència operativa.
8. L'empresa ha desenvolupat els darrers anys programes de formació per a empleats, per la qual cosa les habilitats i coneixements del personal són molt elevades.
9. Augment de regulacions ambientals que imposen majors exigències a les empreses del sector.
10. Fertis, SA està considerant l'expansió a mercats internacionals, la qual cosa podria diversificar els seus ingressos i reduir la seva dependència del mercat local.

Classifiqueu cada concepte i elaboreu una matriu DAFO, assignant-li el número corresponent al seu apartat (Fortaleses, Debilitats, Amenaces, Oportunitats). No cal copiar la frase completa, només el número corresponent.

Anàlisi interna	Anàlisi externa
Fortaleses 1, 3, 5, 8	Oportunitats 6, 10
Debilitats 2, 7	Amenaces 4, 9

Puntuacions parcials:
 Adjudiqueu 0,1 punts per cada característica ben classificada.
 Adjudiqueu un mínim de 0,25 punts si l'aspirant ha construït bé la matriu, fent correspondre les debilitats i les fortaleses a l'anàlisi interna, i les amenaces i les oportunitats a l'anàlisi externa.

Exercici 4

[1 punt]

TechGadgets, S.A. és una empresa dedicada a la fabricació de dispositius electrònics innovadors, com auriculars sense fil i altaveus portàtils. A l'últim trimestre, l'empresa ha decidit llançar un nou model d'altaveu que promet ser més lleuger i amb millor qualitat de so. Per determinar el preu de venda i assegurar la rendibilitat del producte, és fonamental calcular el cost total de producció.

A continuació, es presenten les dades rellevants per al càlcul del cost de producció dels nous altaveus:

1. Costos directes:

- Consums diversos: 2000 € al mes.
- Materials (plàstics, circuits, etc.): 15 € per unitat.
- Mà d'obra directa: 8000 € al mes.
- Costos d'embalatge: 2 € per unitat.

2. L'empresa té un total de 15 000 € de costos indirectes al mes, dels quals el 30 % corresponen a la fabricació d'aquest producte.

a) Si l'empresa té prevista la fabricació de 1000 altaveus al mes, quin seria el cost total de fabricar aquestes 1000 unitats de producte, utilitzant el sistema d'assignació *Full Costing*?
[0,5 punts]

Els costos totals directes més els costos indirectes assignats a la fabricació de 1000 altaveus serà de:

$$CT = 2000 + (15 \cdot 1000) + 8000 + (2 \cdot 1000) + 15\,000 \cdot 0,3 = 31\,500 \text{ €}$$

b) Si l'empresa vol obtenir un marge de benefici del 20 % sobre el cost total, quin hauria de ser el preu de venda per unitat?
[0,5 punts]

$$\text{Cost Total unitari} = \frac{\text{Cost total}}{\text{Nre d'unitats}} = \frac{31\,500}{1000} = 31,5 \text{ €}$$

Per tant, el preu de venda de cada auricular seria: $31,5 \cdot 1,2 = 37,8 \text{ €}$

Exercici 5

[1 punt]

Entre els diferents tipus d'existències que podem trobar al magatzem d'una empresa, diferencieu entre mercaderies, matèries primeres, productes acabats i subproductes. Poseu-ne un exemple de cada classe.

Les mercaderies o existències comercials són productes comprats per l'empresa per tal de ser venudes sense cap mena de transformació. Per exemple, els mobles destinats a la venda d'una botiga de mobles.

Les matèries primeres són comprades per l'empresa amb la finalitat de transformar-les en productes acabats a partir d'un procés de producció. Per exemple, la fusta d'una fàbrica de mobles.

Els productes acabats són productes fabricats per l'empresa, destinats a la venda. Per exemple els mobles produïts per una fàbrica de mobles.

Els subproductes són aquells productes que es generen com a resultat d'un procés de producció principal, però que no són l'objectiu principal d'aquest procés. Per exemple, les serradures obtingudes en tallar la fusta per a fabricar els mobles.

Puntuacions parcials:

Adjudiqueu 0,25 punts per cada definició i exemple correcte.

Adjudiqueu 0,1 punts si només es dona definició o exemple correcte.

Exercici 6

[1 punt]

EcoClean, S.L. és una empresa dedicada a la fabricació i distribució de productes de neteja ecològics. Fundada el 2020 per dos socis que van aportar cadascun 15 000 € de capital. EcoClean, S.L. s'ha posicionat ràpidament al mercat gràcies al seu compromís amb la sostenibilitat i l'ús d'ingredients naturals en els seus productes. L'empresa compta amb una planta de producció ubicada a la província de València, des d'on distribueix el producte a tota Espanya, i té com a objectiu expandir la seva presència en l'àmbit internacional en els pròxims anys. Actualment, disposa de 63 treballadors i el darrer any ha obtingut una xifra de negoci propera als 40 milions d'euros.

A partir de la informació proporcionada al paràgraf anterior, classifiqueu aquesta empresa segons diferents criteris, justificant la resposta.

- a) Segons el sector d'activitat... **és una empresa del sector secundari, ja que la seva activitat consisteix a fabricar productes de neteja a partir de primeres matèries.**
- b) Segons la titularitat del capital... **és una empresa privada ja que és propietat dels socis fundadors.**
- c) Segons la seva dimensió... **és una mitjana empresa, ja que té entre 50 i 250 treballadors, i la seva xifra de negoci no supera els 50 milions d'euros.**
- d) Segons el seu àmbit territorial... **és una empresa nacional, ja que distribueix el seu producte per tot el territori nacional, amb intenció en un futur de vendre també a l'estranger.**
- e) Segons la seva forma jurídica... **és una Societat de Responsabilitat Limitada o Societat Limitada, ja que és una societat capitalista, però no és una Societat Anònima, ja que el seu capital no arriba als 60 milions d'euros. A més, el nom, EcoClean S.L. ens confirma que es tracta d'una societat limitada.**

Adjudiqueu 0,2 punts per cada apartat.

Exercici 7

[1 punt]

GreenTech, S.A. és una empresa dedicada al desenvolupament i comercialització de tecnologies sostenibles, com panells solars i sistemes d'energia eòlica. Des de la seva fundació el 2018, ha crescut ràpidament i ha decidit expandir la seva línia de productes. Per finançar aquesta expansió, l'empresa ha recorregut a diverses fonts de finançament, que s'exposen a continuació:

- a) Ampliació de capital de 100 000 €. Els quatre socis fundadors aportaran aquesta quantitat.
- b) Préstec bancari: l'empresa ha sol·licitat un préstec bancari de 200 000 € a cinc anys per finançar la compra de nova maquinària.
- c) Reinversió de beneficis: en l'últim any, GreenTech, S.A. ha decidit reinvertir 100 000 € dels seus beneficis en la investigació i desenvolupament de nous productes.
- d) Línia de crèdit: l'empresa té una línia de crèdit de 50 000 € amb el seu banc, que pot utilitzar per cobrir necessitats de liquiditat.
- e) Emprèstit: emissió de 1000 obligacions per part de GreenTech, S.A. que s'amortitzaran d'aquí a vuit anys.

Classifiqueu les fonts de finançament anterior segons l'origen, la propietat i la durada, omplint el quadre que trobareu tot seguit.

	<i>segons l'origen</i>	<i>segons la propietat</i>	<i>segons la durada</i>
a) Ampliació de capital	Finançament extern	Finançament propi	Finançament a llarg termini (recursos permanents)
b) Préstec bancari	Finançament extern	Finançament aliè	Finançament a llarg termini (recursos permanents)
c) Reinversió de beneficis	Finançament intern o autofinançament	Finançament propi	Finançament a llarg termini (recursos permanents)
d) Línia de crèdit	Finançament extern	Finançament aliè	Finançament a curt termini
e) Emprèstit	Finançament extern	Finançament aliè	Finançament a llarg termini (recursos permanents)

Puntuacions parcials:

Adjudiqueu 0,2 punts per cada classificació correcta pels tres criteris.

Adjudiqueu 0,1 punts per cada classificació si un criteri és incorrecte.

Adjudiqueu 0,05 punts per cada classificació si l'aspirant només dona un criteri de classificació correcta.



Generalitat de Catalunya
**Departament d'Educació
i Formació Professional**