

# CONVOCATÒRIA ORDINÀRIA

## Proves d'accés a Cicles Formatius de Grau Superior 2004

Part específica

### Economia i organització d'empreses

## SOLUCIONS

**Per accedir a cicles formatius de grau superior:**

- **Administració i finances.**
- **Secretariat.**
- **Comerç internacional.**
- **Gestió comercial i màrqueting.**
- **Serveis al consumidor.**
- **Gestió del transport.**
- **Producció d'audiovisuals, ràdio i espectacles.**
- **Agències de viatges.**
- **Restauració.**
- **Animació turística**
- **Allotjament.**
- **Desenvolupament d'aplicacions informàtiques.**
- **Administració de sistemes informàtics.**

**Prova d'accés a CFGS. Part específica. Economia i organització d'empreses. Convocatòria ordinària. 2004. Solucions.**

1.- La taula següent recull diversos elements patrimonials d'una empresa al llarg de dos exercicis econòmics consecutius, ordenats alfabèticament i valorats en unitats monetàries (u.m.):

<b>Elements patrimonials</b>	<b>Any 1</b>	<b>Any 2</b>
Amortització acumulada de l'immobilitzat	1.500	3.000
Bancs i institucions de crèdit	11.000	7.200
Caixa	1.000	1.200
Capital social	15.000	15.000
Clients	7.000	5.400
Clients, efectes comercials	2.500	3.800
Despeses de constitució	2.000	1.000
Deutes a curt termini amb entitats de crèdit	11.200	8.700
Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	4.000	2.000
Elements de transport	8.000	12.000
Envasos	400	400
Equips per a processos d'informació	5.000	5.000
Hisenda pública, creditora per conceptes fiscals	---	800
Mercaderies	4.200	6.800
Mobiliari	4.000	9.000
Pèrdues i guanys (guanys)	---	5.500
Proveïdors	13.400	16.800

1.1.- Es demana que agrupeu aquests elements en les masses patrimonials corresponents i realitzeu el balanç de situació per a cadascun dels dos anys (1,5 punts)

**Orientacions per a la correcció.-**

De la puntuació total es restarà el que el professor cregui convenient atenent a la gravetat de l'errada: es considera errada greu posar un compte d'actiu al passiu o viceversa; es considera errada lleu situar un compte en una massa patrimonial que no li correspon.

1.2.- Trobeu: (1,5 punts)

- la variació absoluta i percentual del saldo de la partida *Elements de transport* de l'any 2 respecte a l'any 1
- el fons de maniobra de cada any, comenteu la seva evolució i expliqueu quin és l'estat de salut financera de l'empresa al final de l'any 2

**Orientacions per la correcció.-**

a) 0,5 punts per aquesta qüestió.

*Elements de transport*

Variació absoluta =  $12.000 - 8.000 = 4.000$

Variació relativa =  $(12.000 - 8.000)/8.000 = 0,50 \rightarrow 50\%$  de variació positiva o augment

b) 1 punt per aquesta qüestió.

$$FM_{A1} = PF - AF = (15.000+4.000) - 17.500 = 1.500$$

$$FM_{A2} = PF - AF = (20.500+2.000) - 24.000 = -1.500$$

S'observa que el  $FM_{A2}$  és negatiu, la qual cosa indica que l'empresa al segon any la situació financera de l'empresa ha empitjorat; no únicament ha disminuït el fons de maniobra sinó que al segon any és negatiu (no n'hi ha). Al segon any l'empresa entra en risc de suspensió de pagaments, depenent del sector d'activitat que desenvolupi i del seu període de maduració.

Si els càlculs són incorrectes, però l'explicació de l'estat de situació financera de l'empresa al final de l'any 2 és correcta, es valorarà amb 0'25 punts

<b>ACTIU</b>	<b>Any 1</b>	<b>Any 2</b>
<b>IMMOBILITZAT</b>	<b>17.500</b>	<b>24.000</b>
Despeses de constitució	2.000	1.000
Mobiliari	4.000	9.000
Elements de transport	8.000	12.000
Equips per a processos d'informació	5.000	5.000
Amortització acumulada de l'immobilitzat	(1.500)	(3.000)
<b>REALITZABLE (o EXISTÈNCIES)</b>	<b>4.600</b>	<b>7.200</b>
Mercaderies	4.200	6.800
Envasos	400	400
<b>EXIGIBLE (o REALITZABLE)</b>	<b>9.500</b>	<b>9.200</b>
Clients	7.000	5.400
Clients, efectes comercials	2.500	3.800
<b>DISPONIBLE</b>	<b>12.000</b>	<b>8.400</b>
Bancs i institucions de crèdit	11.000	7.200
Caixa	1.000	1.200
<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>43.600</b>	<b>48.800</b>

<b>PASSIU</b>	<b>Any 1</b>	<b>Any 2</b>
<b>NO EXIGIBLE (o FONS PROPIS)</b>	<b>15.000</b>	<b>20.500</b>
Capital social	15.000	15.000
Pèrdues i guanys (guanys)	0	5.500
<b>EXIGIBLE A LLARG T. (o CREDITORS LL/T)</b>	<b>4.000</b>	<b>2.000</b>
Deutes a llarg t. amb entitats de crèdit	4.000	2.000
<b>EXIGIBLE A CURT T. (o CREDITORS C/T)</b>	<b>24.600</b>	<b>26.300</b>
Deutes a curt t. amb entitats de crèdit	11.200	8.700
Proveïdors	13.400	16.800
Hisenda pública, creditora per conceptes fiscals	0	800
<b>TOTAL PASSIU</b>	<b>43.600</b>	<b>48.800</b>

**1.3.-** Doneu una breu definició dels conceptes detallats a continuació:

- a) Balanç de situació
- b) Actiu
- c) Passiu
- d) Amortització acumulada de l'immobilitzat

**(1 punt; 0,25 per a cada un dels apartats)**

Una aproximació a les definicions són les següents, tot i que es poden donar com a vàlides altres explicacions més sintètiques.

- a) *Balanç de situació.* Compte anual estàtic que registra la situació patrimonial i financera de l'empresa en un moment determinat. Recull la totalitat de béns, drets i obligacions de l'empresa.
- b) *Actiu.* Part del balanç de situació on figuren els béns i drets a cobrar de l'empresa. També es pot definir com l'aplicació dels recursos que ha efectuat l'empresa. Una tercera definició possible seria que l'actiu es correspon amb l'estructura econòmica de l'empresa.
- c) *Passiu.* Part del balanç de situació on figuren les obligacions a pagar de l'empresa. També es pot definir com l'origen dels recursos de l'empresa. Una tercera definició possible seria que el passiu es correspon amb l'estructura financera de l'empresa.
- d) *Amortització acumulada de l'immobilitzat.* Compte de reserves operatives o de caire financer que va acumulant la captació comptable de la depreciació que pateixen els immobilitzats de l'empresa per la seva utilització en el procés productiu o comercial. L'amortització de l'immobilitzat es fa de forma indirecta utilitzant els comptes compensatoris d'amortització acumulada, i per tant el balanç mostra en tot moment el valor d'adquisició dels immobilitzats i el compte d'amortització acumulada mostra la pèrdua de valor acumulada dels immobilitzats fins al moment.

**1.4.-** Supposeu que al final del segon any 2 l'empresa paga part del deute que tenia amb els seus proveïdors (500 u.m.) amb un xec. Indiqueu quines variacions patrimonials suposa aquesta operació per l'empresa. **(0,5 punts)**

**Orientacions per la correcció.-**

Per una banda hi ha una sortida de béns (concretament diners del banc), i per altra banda hi ha una disminució d'obligacions a pagar (el deute amb el proveïdor disminueix).

2.- Respondeu breument a les qüestions següents sobre l'àrea comercial a l'empresa:

**(2 punts a distribuir com us sembli més correcte)**

- a) definiu els elements i característiques de les polítiques del màrqueting-mix
- b) expliqueu les característiques de les etapes d'introducció i creixement en el cicle de vida d'un producte
- c) dieu què és una política de preu de penetració en el mercat
- d) definiu i poseu exemples sobre la longitud d'un canal de distribució

**Orientacions per la correcció.-**

- a) els elements del màrqueting-mix són les polítiques de producte, preu, distribució (o punt de venda) o comunicació (o promoció, o publicitat)
- b) Les etapes d'introducció i creixement són les inicials en el cicle de vida d'un producte. A la primera, les despeses (d'investigació i desenvolupament, de promoció, etc.) superen als ingressos, ja que el producte encara no és prou conegut. A l'etapa de creixement, les vendes del producte augmenten ràpidament i l'empresa abasta el llindar de rendibilitat. La publicitat, abans informativa, passa a ser persuasiva
- c) La política de preu de penetració en el mercat és una tècnica consistent en fixar el preu més baix possible durant l'etapa de llançament del producte per aconseguir una més gran acceptació per part del públic, en un intent de guanyar ràpidament quota de mercat. Un cop assolida la fidelització de la clientela ja es podrà augmentar el marge comercial.
- d) La longitud d'un canal de distribució fa referència als número d'intermediaris (majoristes, agents comercials, minoristes,...) que intervenen des del moment de la producció fins a l'arribada del producte a mans del consumidor final

3.- La funció d'aprovisionament que realitzen les empreses suposa l'adquisició, emmagatzematge i gestió de les existències que necessita per a realitzar la funció productiva. Respondeu les qüestions següents: **(1'5 punts)**

- a) citeu alguns dels costos d'aprovisionament i emmagatzematge
- b) doneu una definició de "trencament d'estocs" i de "punt de comanda"
- c) expliqueu quins són els diferents mètodes per a la correcta valoració d'existències

**Orientacions per la correcció.-**

- a) Els costos d'aprovisionament són bàsicament:
  - costos d'adquisició

- costos de comanda, que se suporten cada cop que es fa una comanda (costos de transport, d'assegurança d'aquest transport)
  - costos de manteniment (o d'emmagatzematge)
  - costos financers (si s'escau)
  - costos d'oportunitat, de mantenir una part del nostre actiu en forma de realitzable i no d'altres actius més líquids o de rendibilitat amb menys risc
- b) El trencament d'estocs és la situació que es pot donar quan l'empresa es queda sense les existències suficients per fer front a una ordre de fabricació o a una venda. La funció logística s'orienta a evitar aquest risc de trencament de l'activitat productiva o comercial, marcant un nivell mínim o de seguretat en els estocs, i un sistema de llançament de comandes als proveïdors per tal d'evitar aquest trencament. El punt de comanda és aquella quantitat d'estoc al magatzem per a cada article o material que l'empresa determina i que obliga a fer una nova comanda al proveïdor. Aquest punt de comanda es determinarà atenent a diverses variables: el termini de lliurament del proveïdor, el temps necessari per l'arribada del producte a la nostra empresa, el ritme de consum intern de producte, etc.
- c) Els mètodes per a la correcta valoració d'existències admesos són: Les entrades al magatzem es valoren pel preu d'adquisició (preu de compra més totes les despeses necessàries fins a tenir els aprovisionaments a l'empresa), pel cost de fabricació (en el cas que sigui la pròpia empresa la que produeixi les existències que necessita per a realitzar la seva funció de producció) o pel valor venal (si les existències a títol gratuït per l'empresa).
- Les sortides d'existències del magatzem es poden valorar per qualsevol dels mètodes següents:
1. FIFO (First In, First Out). Primer preu d'entrar és el primer de sortir.
  2. LIFO (First In, Last Out). L'últim preu d'entrar és el preu de sortir.
  3. PMP o preu mitjà ponderat. Les valoracions de les sortides d'existències es faran sempre pel preu mitjà ponderat del que hi hagi a cada moment al magatzem.