

SÈRIE 2

Exercici 1 (comú a ambdues opcions)

a)

El cost de les vendes s'obté:

<i>Compres de mercaderies</i>	46.500
<i>Devolució de compres</i>	(15.000)
<i>Variació (reducció) d'existències</i>	<u>7.000</u>
	38.500

b)

Ingressos:

<i>Vendes de mercaderies</i>	157.000
<i>Prestació de serveis</i>	55.000
<i>Ràpels sobre vendes</i>	<u>(12.000)</u>
<i>Total</i>	200.000

Despeses:

<i>Amortització immobilitzat material</i>	7.500
<i>Arrendaments i cànon</i>	22.000
<i>Cost de les vendes</i>	38.500
<i>Publicitat, prop. i relacions públiques</i>	28.000
<i>Seguretat Social a càrrec de l'empresa</i>	13.100
<i>Serveis de professionals independents</i>	17.000
<i>Sous i salaris</i>	41.000
<i>Subministraments</i>	<u>14.600</u>
	181.700

El resultat d'explotació de l'empresa es calcula per la diferència entre els ingressos i les despeses d'explotació. Així, existeix un benefici de:

$$200.000 - 181.700 = 18.300 \text{ euros}$$

c)

El resultat financer s'obté de la diferència entre ingressos i despeses financers. Concretament, s'obté una pèrdua de:

<i>Altres ingressos financers</i>	12.700
<i>Interessos descompte d'efectes</i>	<u>(14.600)</u>
	(1.900)

El resultat extraordinari s'obté de la diferència entre ingressos i despeses extraordinaris.

Concretament. S'obté un benefici de:

<i>Ingressos extraordinaris</i>	8.100
<i>Despeses extraordinàries</i>	<u>(6.400)</u>
	1.700

El resultat després d'impostos s'obté de la suma dels resultats d'explotació, financer i extraordinari, del resultat de la qual es dedueixen l'impost sobre beneficis. Així:

<i>Resultat ordinari</i>	18.300
<i>Resultat financer</i>	(1.900)
<i>Resultat extraordinari</i>	1.700
<i>Impost sobre beneficis</i>	<u>(6.300)</u>
	11.800

d)

La ràtio de rendibilitat de les vendes es defineix com:

Benefici abans d'interessos i impostos / Vendes

per la qual cosa s'obté un valor de:

$$(18.300 + 1.700) / 200.000 = 10 \%$$

PAUTA DE CORRECCIÓ:

En els tres primers apartats d'aquest exercici es pretén conèixer si l'alumne sap identificar les diverses partides i ubicar-les per obtenir el resultat adient. Per tant no s'hi ha de valorar possibles errades de càlcul numèric en llur resolució. En el darrer apartat d) s'ha de valorar la correcció de la fórmula utilitzada i que el resultat que obtingui l'alumne sigui coherent amb l'obtingut en els apartats anteriors.

OPCIÓ A

Exercici 2

a)

Tot allò que contribueix que el consumidor pugui identificar un producte es pot qualificar com a atribut d'un producte. L'envàs i la marca són dos aquests atributs que pretenen:

- *identificar el producte*
- *atraure al consumidor*

L'envàs, a més, ha de:

- *protegir el producte*
- *evitar que el producte es malmeti, tot conservant la seva qualitat*
- *facilitar la manipulació, l'emmagatzematge i/o el transport del producte.*

El nou embolcall garanteix millor que la tradicional bossa quasi totes les característiques explicitades amb anterioritat, excepció feta - potser - del fet que pot resultar no tan atractiu als ulls del consumidor.

b)

Per marca s'entén la forma per la qual s'identifica el producte d'una empresa i/o organització. Es compona d'una denominació (o nom) i d'un logotip (o símbol no llegible).

Cal catalogar clarament la política de marca duta a terme per l'empresa en el concepte de marca única, atès que totes les varietats de patates que comercialitza es presenten sota la mateixa denominació comercial i logotip (un rostre masculí amb un bigotí considerable) .

PAUTA DE CORRECCIÓ:

En aquest exercici es pretén que l'alumne mostri que pot identificar en un exemple real la interpretació econòmica dels conceptes d'envàs i marca i la seva conceptualització com atributs d'un producte. En conseqüència s'haurà de valorar positivament si l'alumne utilitza en la seva resposta, sempre que no caigui en contradiccions, algunes de les característiques de l'envàs i el concepte de marca única.

Exercici 3

Les principals diferències rauen en el fet que:

- *la responsabilitat dels propietaris de l'empresa és il·limitada (societat personalista) o limitada a les quantitats efectivament lliurades a l'empresa (societat capitalista)*
- *la gestió i/o direcció de l'empresa correspon - malgrat que amb algunes reserves - als socis i/o propietaris de la societat personalista, mentre que aquesta vinculació no ha d'existir en les societats de capital*

PAUTA DE CORRECCIÓ:

En aquest exercici s'intenta que l'alumne demostrï que coneix bé ambdós conceptes i que, per tant, sap argumentar les seves diferències. S'avaluarà la correcció en l'explicació d'aquesta comparació, per sobre de la correcció terminològica de las respost. Es considerarà vàlidament respost l'exercici si es cita una de les diferències incloses en el solucionari.

Exercici 4

Douglas Mc Gregor formalitzà les diverses formes en què un dirigent d'empresa defineix els seus col·laboradors mitjançant un model organitzatiu que es pot resumir en dues posicions extremes conegudes com teoria X i teoria Y. A diferència de la visió Y, la teoria X reflecteix la situació d'una institució, en la qual existeix una manca de confiança del/s dirigent/s vers els seus col·laboradors, perquè està/n convençuts que:

- *els col·laboradors, en aquest cas els esportistes, treballen només per motius econòmics i per tant no assoleixen un paper actiu en l'assoliment dels objectius del club esportiu, sobretot quan aquests no són fàcils d'aconseguir*
- *els esportistes busquen sempre realitzar l'esforç mínim*
- *els objectius personals dels esportistes s'oposen als del club, per la qual cosa sovint actuen sense assumir iniciatives i/o responsabilitats.*

Per tant, el comportament que es descriu en l'enunciat és clarament autoritari i, per tant, es pot catalogar sens dubte dins de la teoria X, definida per Mc Gregor.

PAUTA DE CORRECCIÓ:

En aquest exercici es pretén que l'alumne identifiqui en un cas pràctic les diverses visions possibles sobre la gestió directiva. No s'haurà de valorar correctament respost l'exercici si l'alumne, tot i encertar en l'assignació, no addueix raonaments, com els inclosos en el present solucionari.

Exercici 5

El mètode ABC és un dels criteris que hom pot aplicar per a dur a terme la gestió dels estocs d'una empresa, tan de productes acabats com de primeres matèries i/o d'altres components. S'utilitza primordialment en empreses que disposen d'una gamma àmplia i molt variada de productes, l'excessiu nombre dels quals entorpeix la correcta realització d'una gestió de les existències, tant de primeres matèries i/o materials com de tota mena de productes o articles.

L'objectiu que vol assolir aquest mètode és la determinació del nivell d'atenció que hom ha de prestar a cadascuna de les mercaderies i/o objectes emmagatzemats per una empresa, per tal d'incórrer en les despeses de gestió de les existències mínimes possibles. Amb aquesta finalitat, el mètode o model ABC es basa en la classificació de

les existències en tres grups, ordenats en ordre decreixent en funció de la seva importància en relació a l'import de les existències d'una empresa, a saber:

- Grup A: hom aplega aquells articles "més cars", el valor total dels quals és molt important, per la qual cosa mereixen atenció especial, malgrat no tractar-se habitualment de moltes unitats.

Habitualment s'inclouen aquells productes o materials, l'import dels quals representa, en conjunt, un percentatge superior a la meitat del valor total de les existències de l'empresa. En nombre, tanmateix, acostumen a ser els que suposen el menor percentatge en relació al nombre total de productes emmagatzemats.

- Grup B: s'hi agrupen els articles "menys rellevants", o que es consideren secundaris, amb un valor total que hom avalua amb una importància intermèdia - llurs percentatges no són massa significatius - tant pel que fa al nombre d'unitats físiques com a llur valoració.
- Grup C: s'hi inclouen els articles més barats i que els que tenen menys importància quan es tracta de gestionar els magatzems. En conseqüència són els que representen un reduït import total del magatzem, però que acostumen a ser els més nombrosos.

Com a resum es pot dir que els articles rellevants es cataloguen en el grup A, els secundaris o d'importància relativa en el grup B i els articles poc significatius per a la gestió dels estocs i/o inventaris en el darrer grup C.

Per tant, els articles(o referències) catalogats en el grup A mereixen unes tècniques de gestió acurades i un seguiment temporal més curt i minuciós, mentre que el control dels inclosos en els altres dos grups (sobretot els del Grup C) pot ser més senzill i més distanciat en el temps.

Com a condició per a una efectiva utilització del mètode cal citar que és difícil dur a terme una classificació d'aquest tipus si l'empresa no disposa d'una codificació de tots els seus productes.

Hom pot emprar també una representació gràfica d'aquesta relació mitjançant una "corba ABC", situant en l'eix d'ordenades el percentatge del valor de cada article respecte del total de les existències i col·locant en el d'abscisses el percentatge del nombre d'unitats d'un article en relació al nombre total d'unitats físiques aplegades en el magatzem.

PAUTA DE CORRECCIÓ:

En aquest exercici es pretén que l'alumne identifiqui el mètode ABC i la seva classificació en tres grups, com una eina per seleccionar els articles que mereixen ser gestionats de prop. Més que la quantificació percentual que delimiten del pes relatiu de cadascuna de les tres subdivisions (informació que no s'ha inclòs en el solucionari, per tal com hi ha massa opinions força divergents entre sí) el corrector ha de valorar la correcció, àdhuc terminològica, dels raonaments fets per l'alumne.

Exercici 6

La direcció de l'empresa pot definir-se com un procés de decisions que fixa els objectius de l'activitat empresarial en el futur, que coordina decisions que determinen els mitjans disponibles i arbitra els mitjans per assolir els esmentats objectius, en definir i controlar el seu ús.

En conseqüència, les funcions que un directiu ha de desenvolupar en el sí d'una organització seran:

- *la planificació o la fixació de la política empresarial a llarg termini, així com la seva concreció en plans o polítiques d'actuació, be a mig o llarg termini (planejament) com a curt termini (programació)*
- *l'organització o l'establiment de regles i instruccions de funcionament i/o comportament que assegurin la consecució dels objectius. Aquests regles impliquen les relacions de les persones entre si i amb respecte a les funcions que han de dur a terme en l'empresa*
- *la gestió o el desenvolupament d'accions que assegurin la presa de decisions orientades a l'assoliment dels objectius i llur acompliment posterior per part del personal de l'empresa*
- *el control o la realització de comparacions periòdiques de les previsions realitzades en relació als objectius respecte als resultats o acompliments efectivament aconseguits*

PAUTA DE CORRECCIÓ:

L'exercici pretén que l'alumne mostri que coneix les quatre funcions que ha de dur a terme un responsable de la direcció d'una empresa. En conseqüència es valorarà la correcció de l'argumentació de l'alumne, més que la correcció terminològica de la resposta.

OPCIÓ B**Exercici 2**

Els factors que influeixen en la presa de decisions per a la ubicació d'una empresa són força variats. Els criteris que es poden considerar es poden aplegar en els següents grups, a saber:

- *demanda de mercat,*
- *primeres matèries i altres proveïments,*
- *mercat laboral,*
- *costos de les construccions i dels terrenys,*
- *cost de la mà d'obra*

En el cas exposat en l'enunciat, en l'estudi d'ubicació d'una empresa es poden tenir en consideració els següents criteris concrets:

- *costos de terrenys i/o construcció*
- *proximitat al mercat i/o clients, bàsicament a la demanda, en aquest cas d'Europa Central*
- *facilitat de connexió amb proveïdors*
- *variació (reducció) en el cost dels factors de producció, sobretot del personal*
- *qualificació del personal*
(malgrat existir països on aquesta valoració negativa no és vàlida; per exemple: Txèquia)
- *avantatges del mercat laboral: prestacions més grans, flexibilitat de la normativa, etc.*
- *fiabilitat de la xarxa de transport i del sistema de comunicacions existent al territori*
- *possibilitat d'accedir a ajuts de les diverses administracions públiques (subvencions, incentius fiscals, ajuts financers per a la posada en marxa...)*
- *existència de sòl industrial idoni (polígons industrials, parcs tecnològics, etc.)*
- *estructura econòmica del territori on es pensa situar l'empresa (qualitat dels serveis bàsics: financers i d'altres subministraments)*
- *disponibilitat i/o facilitat d'accés a primeres matèries i/o altres proveïments (primeres matèries, subministraments energètics, etc.)*
- *variació del cost de la inversió a realitzar (lloguer vs. adquisició...)*
- *facilitat (d'accés, principalment) al finançament*
- *diferent regulació legislativa en relació a les indústries i/o sector industrial (respecte a normativa mediambiental, eliminació de residus...)*

Amb la icona s'assenyalen les opcions que és lògic que s'incloguin en l'apartat a) del present exercici, amb la icona les que s'incloguin en l'apartat b).

PAUTA DE CORRECCIÓ:

En aquest exercici es pretén que l'alumne demostrï que sap identificar els factors de localització en un cas pràctic. Per tant, s'ha de valorar sobretot el contingut i la coherència de les seves explicacions, més que l'encert terminològic. No s'haurà de concedir la puntuació màxima si l'alumne no esmenta correctament els dos arguments demanats en cada apartat.

Exercici 3

El responsable del proveïment en una empresa ha de realitzar les compres de materials o primeres matèries o de productes que necessita l'empresa per la seva activitat de fabricació o de comercialització. Això comporta una selecció acurada dels proveïdors a fi d'aconseguir el principal objectiu del proveïment, que no és altre que posar a disposició de l'empresa allò que necessita, en el moment i en el lloc que ho necessita, amb la millor relació qualitat/preu possible.

En conseqüència, els objectius de la realització de compres es podrien concretar en:

- *aconseguir els preus més baixos possibles*
- *assegurar la qualitat desitjada en els productes o materials subministrats*
- *obtenir els terminis de lliurament que siguin més favorables per l'empresa*
- *aconseguir unes òptimes condicions de lliurament, entre les que s'inclouen també els costos inherents a la compra, els de transport, etc..*

L'assoliment del primer dels objectius pot entrar en contradicció amb la resta, per tal com aconseguir una rebaixa en els preus pot suposar bé reduir la qualitat dels proveïments, bé no poder gaudir dels terminis i condicions de lliurament desitjats o bé haver de demanar quantitats superiors a les planificades, etc.

PAUTA DE CORRECCIÓ

L'exercici pretén que l'alumne demostrï que coneix l'activitat de proveir. En conseqüència es valorarà l'argumentació, més que la correcció terminològica de la resposta. Malgrat que no citi tots els objectius enumerats en el solucionari, o citi d'altres, es considerarà raonablement contestat, quan l'alumne faci esment al primer dels objectius esmentats (reducció de costos) i a un altre més.

Exercici 4

El concepte 'comprador' fa referència a la persona que realment adquireix (desembossant diners) el producte i/o servei. El 'consumidor' és la persona que l'utilitza realment, mentre que per 'prescriptor' s'entén la persona que decideix allò que s'ha de comprar, malgrat no consumir-lo i sovint tampoc comprar-lo.

En el cas de l'enunciat qualsevol metge actua com a 'prescriptor', l'infant (com a pacient) és el 'consumidor' i els pares són els 'compradors'.

PAUTA DE CORRECCIÓ:

L'exercici intenta esbrinar si l'alumne coneix la diferència entre els tres conceptes que se li demanen, de tal manera que els pot aplicar en un exemple induït per l'enunciat. Per tant, no es considerarà vàlidament respost l'exercici si l'exemple adduït per l'alumne no és mínimament correcte.

Exercici 5

Els elements que configuren una situació de decisió són:

- *Alternatives: són les diferents opcions que pot triar el que decideix.*
- *Estats de la natura: són el conjunt de variables que no controla el que decideix, però que poden afectar els resultats finals de la decisió.*
- *Probabilitats d'aparició dels estats de la natura: són les diferents probabilitats que es doni un determinat estat de la natura.*
- *Desenllaços: són els resultats esperats, fruit de cada combinació alternativa / estat de la natura.*

- Criteris de decisió: consisteix en establir un criteri i unes restriccions que permetin triar la millor alternativa.

PAUTA DE CORRECCIÓ:

L'exercici pretén que l'alumne mostri que sap identificar les variables a considerar en un procés de presa de decisions. S'avaluarà, en conseqüència, la correcció en l'explicació de l'alumne, malgrat no ser totalment encertat l'exemple proposat, atès que només se li demana per tal de facilitar-li la resposta.

Exercici 6

Per aconseguir finançament a mig i/o llarg termini per a l'adquisició d'un element de l'immobilitzat (local, màquina, mobiliari...), una empresa pot recórrer bàsicament a:

- *formalitzar un lísing, operació financera que permet comprar el que es desitja, atès que es cedeix la propietat - i el pagament - del bé a una institució financera especialitzada amb la condició que permeti el seu ús per part de l'empresa, a canvi d'un import mensual en concepte teòric de lloguer,*
- *aconseguir dels venedors / proveïdors un crèdit comercial a més d'un any, possibilitat factible, malgrat que no massa probable, en el cas de finançar un local i/o construcció.*
- *contractar un "renting" amb les companyies especialitzades, en determinats casos*

Tot i no ser massa adequades a aquesta finalitat, l'empresa podria emprar també emprar alguna de la resta de fonts de finançament a llarg termini, com ara:

- *ampliar el seu capital social, tot sol·licitant als accionistes que aportin més diners a l'empresa,*
- *emetre emprèstits (o obligacions) entre altres agents econòmics per la quantitat que es necessiti, import que haurà de tornar-se en les condicions (d'interès i terminis) establertes en el moment de la dita emissió.*

PAUTA DE CORRECCIÓ:

L'exercici pretén, en el fons, que l'alumne mostri que coneix les fonts de finançament que una empresa pot aconseguir a llarg termini i sobre l'adequació de cadascuna d'elles per a l'adquisició d'un element de l'immobilitzat material. En conseqüència, el corrector considerarà vàlidament respost l'exercici quan l'alumne citi alguna de les accions descrites com idònies en el present solucionari i no esmenti cap altra font de finançament a curt termini.