

Instruccions

PART TEÒRICA

L'alumne ha d'eleger 3 preguntes d'entre les 5 que s'ofereixen a l'opció A i les 5 que s'ofereixen a l'opció B. Així doncs, en total, de les 10 preguntes teòriques que s'ofereixen a l'examen, l'alumne n'ha de respondre 3 (cada una val 2 punts).

PART PRÀCTICA

L'alumne ha d'eleger 2 preguntes d'entre les 2 de l'opció A i les 2 de l'opció B. Així doncs, en total, de les 4 preguntes pràctiques que s'ofereixen a l'examen, l'alumne n'ha de respondre 2 (cada una val 2 punts).

El temps màxim per resoldre l'examen és d'una hora i mitja (90 minuts).

OPCIÓ A

PART TEÒRICA:

1. El marc jurídic: legislació fiscal. (2 punts)
2. Les PIME. Avantatges i inconvenients. (2 punts)
3. L'organització formal i informal en l'empresa (sense organigrames). (2 punts)
4. El màrqueting. Producte. (2 punts)
5. Recursos financers aliens a llarg termini. (2 punts)

PART PRÀCTICA:

1. Donades les partides següents, calcula el resultat de l'exercici després d'imposts, sabent que el tipus impositiu de l'impost de societats és del 25%, i elabora el compte de pèrdues i guanys amb el detall dels quatre tipus de resultats: d'explotació, financer, resultat abans d'imposts i resultat de l'exercici.

- Amortització de l'immobilitzat: 1.000 €;
- Compra de mercaderies: 20.000 €;
- Ingressos per arrendaments: 10.000 €;
- Interessos de deute a curt termini: 1.000 €;
- Reparació i conservació: 3.000 €;
- Saldo final d'existències de mercaderies: 3.000 €;
- Saldo inicial d'existències de mercaderies: 8.000 €;
- Seguretat Social a càrrec de l'empresa: 2.000 €;
- Serveis de professionals independents: 3.000 €;
- Sous i salaris: 8.000 €;
- Vendes de mercaderies: 60.000 €.

2. Una empresa fabrica un producte amb els següents costos fixos: pagament per lloguer: 8.000 um; mà d'obra fixa: 60.000 um; i altres costos fixos: 12.000 um. A més, sabem que el cost variable unitari són 200 um i el preu de venda unitari són 300 um.

- a) Calcula el punt mort.
- b) Si, per circumstàncies del mercat, l'empresa només pogués vendre el producte a 250 um i volgués obtenir un benefici de 60.000 um, quantes unitats del producte hauria de vendre? (Considerant que el cost fix i el cost variable unitari no varien.)

OPCIÓ B

PART TEÒRICA:

1. L'empresa com a sistema i el seu entorn. (2 punts)
2. Marc jurídic, legislació mercantil. (2 punts)
3. Productivitat i eficiència de la producció. (2 punts)
4. El màrqueting. Promoció. (2 punts)
5. Recursos financers propis. (2 punts)

PART PRÀCTICA:

1. Els moviments del magatzem d'una empresa durant el mes de febrer han estat els següents:
 - 1 de febrer: existències inicials: 400 unitats a 20 €/unitat
 - 3 de febrer: compra 200 unitats a 23 €/unitat
 - 12 de febrer: ven 150 unitats
 - 18 de febrer: ven 350 unitats

Fes la fitxa de magatzem i calcula el valor de les existències finals amb el criteri del preu mitjà ponderat (PMP).

2. Amb les següents partides patrimonials, calcula i interpreta les ràtios de tresoreria, garantia i qualitat del deute:
 - Amortització acumulada immobilitzat material: 10.000 €;
 - Bancs c/c: 7.000 €;
 - Capital: 5.000 €;
 - Clients, efectes comercials a cobrar: 8.000 €;
 - Construccions: 80.000 €;
 - Deutes a curt termini amb entitats de crèdit: 10.000 €;
 - Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit: 35.000 €;
 - Productes acabats: 15.000 €;
 - Proveïdors: 40.000 €;
 - Resultat de l'exercici: 10.000 €.



Economía: teoría y problemas resueltos de selectividad.

selectividad.academy - 623 769 002



Selectividad Academy

Tu academia de selectividad online

● Mejor academia online de selectividad

Prueba sin compromiso

Primera clase gratis. Sin permanencia. Sin letra pequeña.

- ✓ Profesores especialistas en cada asignatura
- ✓ Clases adaptadas a tu nivel y tus objetivos
- ✓ Todos los exámenes oficiales resueltos paso a paso
- ✓ Calculadora de nota y guía completa en la web

623 769 002

Escríbenos por WhatsApp

www.selectividad.academy

→ Calcula tu nota en selectividad.academy/calculadora-selectividad

→ Guía completa en selectividad.academy/guia-selectividad

→ ¿Tienes dudas? Escríbenos sin compromiso