

	<p align="center"><b>Pruebas de acceso a enseñanzas universitarias oficiales de grado Castilla y León</b></p>	<p align="center"><b>ECONOMÍA DE LA EMPRESA</b></p>	<p align="center"><b>EJERCICIO</b></p> <p align="center">Nº Páginas: 7</p>
---	---	---	--

**1. ELIJA UNA OPCIÓN ENTRE LA OPCIÓN “A” Y LA OPCIÓN “B” Y RESPONDA ÚNICAMENTE A LAS PREGUNTAS DE LA OPCIÓN ELEGIDA.**

**2. RESUELVA EL TEST EN LAS HOJAS EN BLANCO QUE SE LE FACILITAN PARA ESCRIBIR LAS RESPUESTAS Y NO EN LAS HOJAS DE PLANTEAMIENTO DEL EXAMEN.**

**3. CRITERIOS DE CORRECCIÓN:**

**PRIMERA PARTE:** El test se valorará del siguiente modo:

- Cada pregunta acertada añade un punto.
- Cada pregunta no acertada resta 0,33 puntos.
- Las preguntas en blanco no puntúan.

La suma total se dividirá entre 16 y se multiplicará por 4, dando como resultado la nota de la primera parte.

**SEGUNDA PARTE:** El ejercicio práctico se corregirá valorando cada epígrafe con un máximo de 1 punto. El total se dividirá entre el número de epígrafes y se multiplicará por 3, dando como resultado la nota de la segunda parte.

**TERCERA PARTE:** El comentario de texto se valorará aplicando los mismos criterios que en la segunda parte.

## **OPCIÓN A**

### **1ª PARTE – PREGUNTAS DE TEST**

1. Las empresas públicas:
  - a.- Son aquellas que ofrecen servicios gratuitos.
  - b.- Son aquellas cuyo capital y control pertenece al Estado, Comunidades Autónomas o ayuntamientos.
  - c.- Son aquellas que ya se han privatizado.
  
2. Cuando una empresa tiene varios propietarios recibe el nombre de:
  - a.- Sociedad.
  - b.- Multinacional.
  - c.- Empresa privada.
  
3. Las empresas con localización internacional se denominan:
  - a.- Multinacionales.
  - b.-  *Holding*.
  - c.-  *Cartel*.
  
4. De las siguientes afirmaciones cuál representa una ventaja de las Pymes:
  - a.- Pueden utilizar publicidad para vender más.
  - b.- Acceso a todas las fuentes de financiación.
  - c.- Flexibilidad de adaptación en procesos productivos.

5. La responsabilidad en la organización implica:
  - a.- Unidad de mando.
  - b.- Rendición de cuentas.
  - c.- Especialización.
  
6. Los *staff* dentro de la estructura organizativa de una empresa:
  - a.- Son departamentos que sirven de consulta y asesoramiento.
  - b.- Son departamentos que comparten autoridad y responsabilidad.
  - c.- Son estructuras que se forman dentro de una empresa de manera temporal para proyectos específicos.
  
7. Entendemos por coste variable unitario:
  - a.- El coste medio multiplicado por el número de unidades producidas.
  - b.- El coste total menos el coste fijo.
  - c.- El coste variable total dividido entre el número de unidades producidas.
  
8. Señale la afirmación correcta:
  - a.- El punto muerto señala el punto donde la línea de costes variables y de ingresos totales se cruzan.
  - b.- El punto muerto señala el punto a partir del cual la empresa empieza a tener beneficios.
  - c.- El punto muerto señala el punto a partir del cual los costes son nulos.
  
9. Una empresa tiene una ventaja competitiva cuando:
  - a.- El valor de sus acciones muestra un comportamiento creciente.
  - b.- Opera en un mercado muy competitivo.
  - c.- Posee una característica de la que carece el resto de competidores.
  
10. Una franquicia es:
  - a.- Un sistema de distribución de productos.
  - b.- Un método de captación del cliente joven.
  - c.- Una marca.
  
11. La liquidez mide:
  - a.- La capacidad de un activo para convertirse en beneficio.
  - b.- La capacidad de pagar una deuda.
  - c.- La capacidad de un activo de convertirse en efectivo.
  
12. Al tipo de descuento que hace que el Valor Actual Neto (VAN) de una inversión sea igual a cero se le denomina:
  - a.- Tasa de rentabilidad interna.
  - b.- Método *pay back*.
  - c.- Tipo de interés.
  
13. Los elementos que se agrupan en una misma masa patrimonial:
  - a.- Tienen el mismo grado de exigibilidad.
  - b.- Tienen el mismo grado de liquidez.
  - c.- Tienen el mismo significado económico y financiero.

14. El fondo de maniobra corresponde a:
- La cantidad del activo no corriente que se financia con capitales permanentes.
  - La cantidad de activo corriente que se financia con capitales permanentes.
  - La financiación básica que excede al activo corriente.
15. Una empresa tiene en su Balance la partida de Capital por 10.000€ y Reservas por 2.000€ y Resultado del ejercicio (pérdidas) por 1.000€ ¿Cuál es el valor de sus Fondos propios?
- 10.000 que se corresponde con los Fondos que aportaron realmente los accionistas.
  - 12.000 porque son partidas positivas que constituyen el Patrimonio neto.
  - 11.000 que es el importe de las partidas incluidas como fondos propios.
16. Las aportaciones hechas por los socios en una Sociedad Limitada son recursos financieros:
- Externos y propios.
  - Internos y propios.
  - Internos y ajenos.

## 2ª PARTE – EJERCICIO PRÁCTICO

Una empresa que fabrica zumos ha calculado que vende anualmente 2.496.400 bricks de zumo. Gestionar un pedido de materia prima tiene unos costes de 100 euros. Si el coste de mantener las materias primas almacenadas durante un año es de 2 euros, y la empresa trabaja 200 días al año,

SE PIDE:

- Volumen óptimo de pedido.
- Plazo entre pedidos.
- Representación gráfica.

## 3ª PARTE – COMENTARIO DE TEXTO

### **Globalia reorganiza todo su negocio hotelero bajo la enseña Be Live**

*20.11.2014, Expansión, MADRID*

El Grupo Globalia ha reorganizado su **cadena** hotelera bajo la enseña Be Live, agrupando los 31 establecimientos de su cartera bajo seis marcas distintas para adaptarlas a los diferentes segmentos y estándares, informó el grupo. Se trata de las marcas Be Live Collection, Be Live Experience Hotels, Be Live Family Resorts, Be Live Adults Only, Be Smart Hotels y Be Live City Center & Airport.

De esta forma, el **cliente** podrá percibir claramente y de inmediato las características de cada uno de los hoteles y elegir entre los que mejor se adaptan a sus necesidades, explicó el **grupo** que preside Juan José Hidalgo. En conjunto, Be Live cuenta con 31 hoteles para una oferta de 9.000 habitaciones, aunque tiene previsto incorporar otros cuatro establecimientos más antes de fin de año hasta alcanzar las 10.000 habitaciones.

Bajo de la marca Be Live Collection englobará todos los hoteles de cinco estrellas, siendo esta la gama más alta, a la que pertenecen el establecimiento mallorquín Palace de Muro, el Saidía y el Marrakech, en Marruecos, y los hoteles Punta Cana, Marien y Canoa, en República Dominicana.

La cadena acaba de renovar este último, ubicado en una de las playas de Bayahide para reconvertirlo en un cinco estrellas, frente a las cuatro estrellas que contaba hasta ahora. La reforma ha permitido sumar a las 166 habitaciones otras 231 nuevas, así como una discoteca al aire libre, tres nuevas zonas VIP, salones de eventos y gimnasios.

Con la marca Be Live Experience Hotels operará sus establecimientos de cuatro estrellas y cuatro estrellas superior dirigidos a familias o grupos de profesionales. En ella se engloban dos establecimientos en Lanzarote (Grand Teguisse Playa y Lanzarote Beach), cuatro en Tenerife (Playa La Arena, La Niña, La Orotava y Tenerife), tres en República Dominicana (Hamaca Beach, Hamaca Garden y Hamaca Suites) y dos en Cuba (Turquesa y Las Morlas, ambos en Varadero).

Para el público familiar, bajo la marca Be Live Family Resorts se agrupan tres establecimientos: el Lanzarote Resort y el Costa Gigantes, en Canarias, y el Palmeiras Village, en Portugal.

Los establecimientos Be Live Adults Only se ubican en Mallorca: Marivent, La Cala y Costa Palma, mientras que la marca Be Smart Hotels, los más económicos de la cadena engloba el Aldea (Mallorca) y dos conjuntos de apartamentos en Tenerife (Florida y Florida Plaza).

Finalmente, la **marca** urbana Be Live City Center & Airport engloba el Hotel Santo Domingo en Madrid, el Talavera y el Madrid Diana, muy próximo al aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas.

#### CONTESTE A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:

- a.- Defina desde un punto de vista económico los siguientes conceptos: grupo, cliente, marca, y cadena.
- b.- La segmentación de mercados.
- c.- Identifique en el texto y explique la estrategia de diversificación de producto de la empresa Globalia, razonando, según su opinión, qué tipo de cliente se encuentra detrás de cada una de las marcas referidas.

## OPCIÓN B

### 1ª PARTE – PREGUNTAS DE TEST

1. La clasificación que distingue empresas del sector primario, industrial y de servicios, responde al criterio de:
  - a.- Tamaño.
  - b.- Forma jurídica.
  - c.- Actividad.
2. Una sociedad anónima laboral se caracteriza:
  - a.- Por tener contratados a todos sus trabajadores a jornada completa.
  - b.- Porque los socios, además de propietarios, trabajan media jornada.
  - c.- Porque la mayoría del capital pertenece a trabajadores ligados a la empresa.
3. La cercanía a los clientes potenciales es un factor de localización fundamental para:
  - a.- Una empresa dedicada a las conservas de pescado.
  - b.- Un banco.
  - c.- Una empresa minera.

4. Las empresas multinacionales se caracterizan porque:
  - a.- Son grandes monopolios de ventas de bienes protegidos por el estado de un país.
  - b.- Son grandes empresas que operan en los mercados de varios países.
  - c.- Son organizaciones que facilitan el desarrollo de las regiones atrasadas en donde se instalan.
  
5. La promoción interna del personal:
  - a.- Es un elemento motivador.
  - b.- Fomenta el liderazgo.
  - c.- Reduce la edad media de la plantilla de una empresa.
  
6. La comunicación interna en la empresa puede clasificarse en:
  - a.- Ascendente y autoritaria.
  - b.- Horizontal e informal.
  - c.- Formal e informal.
  
7. Los costes generados por la realización de pedidos a proveedores son:
  - a.- Costes de ruptura de stock.
  - b.- Costes de pedido.
  - c.- Costes de mantenimiento de inventario.
  
8. Cuando la empresa consigue el punto muerto quiere decir que la empresa ha alcanzado:
  - a.- El umbral de rentabilidad.
  - b.- La producción óptima.
  - c.- El máximo beneficio.
  
9. Un sector muy concentrado es aquel en el que:
  - a.- Muchas empresas tienen cuotas de mercado pequeñas.
  - b.- Hay poca distancia entre la localización de la empresa y sus clientes.
  - c.- Las ventas totales del sector se reparten entre muy pocas empresas.
  
10. La cuota de mercado de una empresa aumenta de un año a otro si:
  - a.- Tiene el doble de ventas y sus competidores las mantienen constantes.
  - b.- Tiene el doble de ventas y sus competidores también.
  - c.- Tiene las mismas ventas y sus competidores el doble.
  
11. La realización de una encuesta a una muestra de los clientes de una empresa es una actividad de:
  - a.- La segmentación de mercados.
  - b.- La investigación de mercados.
  - c.- La gestión de inventarios.
  
12. Los componentes de la marca son:
  - a.- El nombre y el logotipo.
  - b.- El nombre, el logotipo y la etiqueta.
  - c.- El nombre, el logotipo y el envase.

13. Si una empresa cuando introduce un nuevo producto en el mercado decide comenzar con un precio más bajo que el de la competencia para conseguir una determinada cuota de mercado rápidamente, está aplicando:
- Una estrategia de precios máximos o de descremación.
  - Una estrategia de precios de penetración.
  - Una estrategia de precios masivos.
14. El concepto de exigibilidad indica:
- Las deudas totales que tiene una empresa.
  - La diferencia entre el Patrimonio Neto y el Pasivo.
  - La posibilidad de que un tercero exija el pago de una deuda.
15. ¿Qué es el VAN?:
- Es el tipo de actualización que hace igual a cero el valor actual neto.
  - El tiempo de recuperación de la inversión realizada.
  - Es la suma de los flujos netos de caja actualizados.
16. Según el criterio del VAN, se elegirán aquellas inversiones:
- Cuyo VAN es mayor que cero.
  - Cuyos flujos de caja sean todos positivos.
  - Las dos anteriores son ciertas.

## 2ª PARTE – EJERCICIO PRÁCTICO

Dados los siguientes elementos patrimoniales de una empresa de infraestructuras, y su valor en unidades monetarias: Equipos para procesos de información, 30.000; Construcciones, 200.000; existencias, 12.000; aplicaciones informáticas, 30.000; bancos, 4.500; reservas, 30.000; proveedores, 40.000; maquinaria, 100.000; clientes, 37.000; resultado del ejercicio (ganancias), 5.000; deudas a largo plazo, 200.000; instalaciones técnicas, 36.500; deudas a corto plazo, 10.000; y capital, ¿?

SE PIDE:

- Calcular la cuantía del capital partiendo de la ecuación fundamental del equilibrio patrimonial.
- Elaborar un balance de situación agrupando los elementos en las siguientes masas patrimoniales: activo no corriente, activo corriente, patrimonio neto, pasivo no corriente y pasivo corriente, distinguiendo además existencias, deudores comerciales y disponible donde proceda.
- Calcular el capital circulante (o fondo de maniobra) y, en base a ello, explicar si la empresa está o no en equilibrio.

## 3ª PARTE – COMENTARIO DE TEXTO

### **Nissan condiciona nuevas inversiones en Ávila al recorte de costes y de plantilla**

*El Norte de Castilla, 18 de diciembre de 2014*

El fabricante japonés de vehículos Nissan ha condicionado la actualización del vehículo industrial NT400 a la versión Euro6 en la factoría de Ávila -que supondría una inversión de

29 millones- a la aprobación de un plan industrial que garantiza su viabilidad y que prevé la salida de 50 trabajadores.

El contenido del plan ha sido presentado al comité de empresa por el consejero director general y vicepresidente de las Operaciones Industriales de Nissan en España, Frank Torres, quien ha señalado en rueda de prensa que se trata de «la mejor hoja de ruta para asegurar el futuro de la planta de Ávila».

Igualmente, ha comentado que con este plan la fábrica de Nissan en Ávila puede convertirse en «la planta madre de fabricación de camiones ligeros para el mercado europeo».

[...]

Todas estas medidas se enmarcan en un plan industrial que pretende «incrementar la **competitividad**» de la planta de Ávila para tener «opciones reales» de poder optar a la versión Euro6 del Nissan NT400/Cabstar, de manera que se puedan mantener las 13.000 unidades anuales y alargar la vida de este modelo hasta 2019.

Frank torres ha dicho que «cuanto antes» se llegue a un acuerdo con los trabajadores antes podrá acudir a Japón a presentar «una candidatura muy atractiva» para producir el Euro6 del NT400, con una inversión de 29 millones de euros para adaptar la planta abulense

Torres se ha referido a la necesidad de reducir el **coste total** del vehículo y a la mejora la competitividad de la planta para optar al nuevo modelo y la aprobación de este plan que permitiría a Ávila «tener opciones de atraer nuevos modelos que surjan del nuevo plan de negocio global de Nissan a partir de 2017».

Éste es uno de los cinco pilares sobre los que se asienta un plan que también contempla la «adaptación del tamaño de la planta» a la producción de las 13.000 unidades, lo que en su opinión obliga a reducir la **plantilla** en 50 personas.

El tercer pilar consiste en la aprobación de un nuevo convenio colectivo que permita reducir los costes de la planta un 25% e incrementar su flexibilidad en un 25%

Respecto a la reducción de los costes, el objetivo es crear un salario de entrada para las nuevas incorporaciones, «alineado con la media del sector en la región, con medidas de congelación salarial y aumentando hasta 222 los días de operatividad de la planta».

La flexibilidad incluiría incrementar los sábados productivos, crear bancos de días festivos, tener opción de mover las pausas y reducir el absentismo, además de la reducción en 2 millones de euros del «sobrecoste» que suponen los trabajos de logística y limpieza.

El cuarto pilar del plan consiste en recortar un 10% el coste total de un vehículo con medidas como la localización de piezas, la reducción del coste de los materiales y la reducción de los costes logísticos y la gestión de los proveedores, pudiéndose producir en Ávila piezas que se realizan dentro o fuera de España.

El quinto pilar se asienta en las **inversiones** que deben permitir alargar la vida de los vehículos que se fabrican, mejoras de algunas áreas, poder optar a producir el Euro6 y otras inversiones vinculadas con otros vehículos que pudieran ser adjudicados a la planta de Ávila

#### CONTESTE A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:

- a.- Defina desde un punto de vista económico los siguientes conceptos: inversiones, plantilla, competitividad, coste total.
- b.- La localización empresarial.
- c.- Identifique en el texto y explique cuáles de las líneas básicas del Plan de competitividad están relacionados con factores que afectan a la localización empresarial. ¿Cuál es el mayor inconveniente de la planta de Ávila, según Nissan, y qué medidas concretas se van a tomar para incrementar la eficiencia y reducir el coste total? Razone la respuesta.