

	<p align="center"><b>Pruebas de Evaluación de Bachillerato para Acceder a Estudios Universitarios Castilla y León</b></p>	<p align="center"><b>ECONOMÍA DE LA EMPRESA</b></p>	<p align="center"><b>EXAMEN</b> Nº páginas: 7</p>
---	---	---	---

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

**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.**

**CRITERIOS DE CORRECCIÓN:**

**TEST:** El test se valorará del siguiente modo:

- Cada pregunta acertada añade un punto.
- Cada pregunta no acertada resta 0,5 puntos.
- Las preguntas en blanco no puntúan.

La suma total se dividirá entre 8 y se multiplicará por 3, dando como resultado la nota de la primera parte.

**PROBLEMAS:** Cada problema se valorará con dos (2) puntos máximos.

**DEFINICIONES:** La pregunta de las definiciones se valorará con un punto (1) máximo,

**COMENTARIO DE TEXTO:** Cada pregunta del comentario de texto se valorará con un punto (1) máximo.

**OPCIÓN A**

**PREGUNTAS DE TEST**

1. Los proveedores que tiene una empresa son:
  - a.- Un factor de entorno específico.
  - b.- Un factor de entorno general.
  - c.- No son un factor ni del entorno específico y del general.
  
2. “Anuska” ha abierto un negocio de peluquería y ha decidido constituirse como Sociedad Limitada...
  - a.- En el caso de crisis en el negocio queda comprometido su patrimonio personal.
  - b.- Ésta forma es más cara y burocrática que la de empresaria individual.
  - c.- Su principal inconveniente está en la posibilidad de no obtener préstamos.
  
3. En relación con las estrategias de crecimiento, un bufete de economistas de Barcelona que abre una sucursal en Madrid, está siguiendo una estrategia de:
  - a.- Penetración de mercado
  - b.- Diversificación
  - c.- Desarrollo de mercados
  
4. Hace unos años, la multinacional de alimentación Nestlé (fabricante de los helados Camy) adquirió la firma de helados Myco. Nestlé utilizó una estrategia de crecimiento por:
  - a.- Integración vertical
  - b.- Integración horizontal
  - c.- Outsourcing

5. El taylorismo es:
  - a.- Una teoría clásica de organización.
  - b.- Una teoría financiera
  - c.- Una teoría comercial
  
6. Según su alcance el control puede ser:
  - a.- Constante, periódico o esporádico
  - b.- Interno o externo
  - c.- De gestión, operativo o presupuestario
  
7. La relación entre el volumen de ventas de una empresa y el total del sector en el que opera, se denomina:
  - a. Beneficio marginal.
  - b. Cuota de mercado.
  - c. Importe neto de la cifra de negocios.
  
8. Una encuesta telefónica en un estudio de mercado es:
  - a.- Una técnica de recogida de datos primarios.
  - b.- Una técnica de recogida de datos secundarios.
  - c.- Una técnica de recogida de datos terciarios.

### EJERCICIO PRÁCTICO 1

La empresa El Cartones S.A se dedica a la fabricación de embalajes de cartón. Cada año compra 40.000 metros cuadrados de cartón, que posteriormente manipula y vende. El coste de gestionar un pedido asciende a 6 euros, a los que hay que sumar 2 euros en concepto de tasas medioambientales. Asimismo, el coste de almacenaje por metro cuadrado de cartón al año supone 1 euro y la empresa trabaja 250 días al año.

SE PIDE:

Represente gráficamente la situación de este inventario, indicando con claridad (y sus valores) el volumen óptimo de pedido y el plazo entre pedidos.

### EJERCICIO PRÁCTICO 2

Un amigo te comenta que le han ofrecido estas dos opciones de proyectos de inversión (con sus correspondientes flujos netos de caja):

Proyecto	Flujos Netos de Caja (unidades monetarias)				
	Q <sub>0</sub>	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Q <sub>4</sub>
A	-100	30	30	60	20
B	-100	30	50	20	40

Y tu amigo te comenta que solamente dispone de 100 u. m, y que al comienzo del tercer año necesitará al menos 80 u. m puesto que tiene un compromiso ineludible.

SE PIDE:

Calcule el plazo de recuperación de ambos proyectos y decida qué proyecto recomienda que realice a su amigo a la vista de toda la información ofrecida.

## DEFINICIONES

Defina desde un punto de vista económico los siguientes conceptos: empresa, crecimiento externo, organización formal y marketing.

## COMENTARIO DE TEXTO

### **Inditex logra un beneficio récord de 3.157 millones y aumenta un 13% el dividendo**

M.L. Verbo / R. Ruiz, Expansión, 15/03/2017

Inditex ha cerrado su ejercicio fiscal 2016 con un beneficio récord de 3.157 millones de euros, un 10% superior al del año anterior. La textil gallega, que también logró una facturación histórica de 23.311 millones, ha anunciado un aumento del 13,3% en su dividendo, hasta 0,68 euros por acción.

La compañía textil, dueña de enseñas como Zara, Massimo Dutti, Berskha, Zara Home y Oysho, pone fin a la temporada de resultados del Ibex con un resultado que vuelve a marcar un nuevo hito en su crecimiento y que se ha ajustado a las previsiones de los analistas. Inditex logró un beneficio récord de 3.157 millones de euros en su ejercicio fiscal 2016 (cerrado el pasado 31 de enero), lo que supone romper la barrera de los 3.000 millones de beneficio y un incremento del 10% respecto a los 2.875 millones que ganó un año antes.

La empresa fundada por Amancio Ortega también hizo historia con un aumento de su facturación del 12%, hasta los 23.311 millones de euros.

Sus ventas comparables, es decir, las de las tiendas con venta durante al menos los ejercicios completos 2016 y 2015, se incrementaron un 10% en el ejercicio 2016 (11% en el primer semestre y 9% en el segundo semestre), por encima del 8,5% que repuntaron en 2015. Además, estas ventas comparables supusieron el 80% de sus ventas totales. "Hemos logrado *like for like* (ventas comparables) positivo en todas las regiones y en todos los conceptos", ha asegurado hoy Pablo Isla, el presidente de la compañía, durante su encuentro con analistas.

Como suele ser habitual, Inditex ha avanzado cómo le ha ido el inicio de este ejercicio. Sus ventas en tienda y online a tipos de cambio constante, ajustados por el efecto calendario debido al año bisiesto, aumentaron un 13% entre el 1 de febrero y el pasado 12 de marzo.

Su resultado bruto de explotación (ebitda) repuntó el 8%, hasta 5.083 millones, mientras que su resultado de explotación (ebit) se situó en 4.021 millones, con un aumento del 9%.

Su margen bruto totalizó los 13.279 millones de euros, un 10% más que un año antes, a la vez que su margen bruto sobre ventas, una de las variables en las que más se fijan los expertos, alcanzó el 57%, frente al 57,8% del año anterior. En este sentido, Isla ha asegurado que, descontando el efecto de las divisas, el margen bruto sobre ventas había sido positivo. "Estamos satisfechos con el crecimiento del 10% del margen bruto. Nuestro objetivo para el margen bruto sobre ventas era que se mantuviera estable y sin embargo, descontando el efecto del cambio de moneda, éste ha sido positivo. Esperamos en este sentido una buena evolución para 2017", ha apuntado Isla.

Pablo Isla, ha destacado la importancia de conseguir este resultado con la exigente perspectiva de los años anteriores, y ha manifestado que este éxito es la consecuencia directa del "compromiso y del espíritu de superación de todas las personas que integran el grupo, de su dedicación a la empresa, pasión por la moda y esfuerzo responsable".

### *Zara continúa siendo su buque insignia*

Por enseñás, Zara continúa siendo su buque insignia con unas ventas de 15.394 millones de euros, un 13% más que un año antes. Muy de lejos le sigue Bershka, con una facturación de 2.012 millones, un 7% más que un año antes. Zara Home, sin embargo, se postula como la enseña que más ha crecido este ejercicio, al incrementar un 16% su facturación, hasta los 774 millones de euros.

Inditex explica que los gastos operativos se han mantenido bajo estricto control y han aumentado un 11% en el ejercicio, debido al crecimiento de las ventas y a la nueva superficie comercial abierta. Los fondos generados por las operaciones aumentaron un 13%, hasta los 4.406 millones. La compañía ha continuado extendiendo la presencia internacional de su modelo integrado de tiendas físicas y online durante el ejercicio 2016, con 279 aperturas netas en 56 mercados, hasta contar con 7.292 tiendas en 93 mercados de los cinco continentes. Para el presente ejercicio el dueño de Zara pretende realizar entre 450 y 500 aperturas brutas.

[...]

### CONTESTE A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:

- a.- Defina y explique las posibles situaciones de equilibrio financiero en una empresa.
- b.- Identifique en el texto y explique las principales partidas contables del ejercicio 2016 y explique su variación respecto a ejercicios anteriores.

## **OPCIÓN B**

### **PREGUNTAS DE TEST**

1. Las acciones se pueden clasificar según su titularidad en:
  - a.- Propias y liberadas
  - b.- Nominativas y al portador
  - c.- Ordinarias y privilegiadas
2. En las Sociedades Cooperativas, ¿cuáles son los órganos sociales o de administración?
  - a. La junta general de accionistas y el consejo de administración
  - b. La asamblea general, el consejo rector y la intervención
  - c. La junta general y el administrador único
3. Una empresa española decide lanzar su nuevo producto en los países del Este de Europa. ¿Qué estrategia está siguiendo?
  - a.- Diversificación.
  - b.- Desarrollo de producto.
  - c.- Penetración de mercado.
4. Las estrategias de integración de empresas pueden ser:
  - a.- Hacia adelante y hacia atrás.
  - b.- Vertical y horizontal.
  - c.- Las dos respuestas son correctas.
5. Si una empresa tiene como principios organizativos la autoridad y la jerarquía, ¿qué tipo de estructura organizativa seguirá?:
  - a.- Diseño horizontal.
  - b.- Diseño radial.
  - c.- Diseño vertical.

6. El jefe de personal de una empresa de fabricación de bicicletas ha comentado en el descanso para el café la subida del sueldo en un 1%. Esta información es:
  - a.- Una comunicación formal.
  - b.- Una comunicación informal.
  - c.- Un rumor.
7. La investigación de mercados entra dentro de las funciones del área de:
  - a.- Producción.
  - b.- Recursos Humanos.
  - c.- Comercialización.
8. ¿Cuál de las siguientes es una actividad del marketing operativo de la empresa?
  - a.- El diseño del envase del producto
  - b.- El posicionamiento del producto
  - c.- La valoración de las fortalezas y debilidades de la empresa

### **PROBLEMA 1**

Un emprendedor está buscando donde emplazar su empresa. Está dudando entre dos ubicaciones ya que cada una de ellas representa una estructura de costes diferentes debido a, entre otros factores, la cercanía de las materias primas, sueldos, etc... Así la ubicación A presentaría unos costes fijos de 15.000 € y unos costes variables unitarios de 5€. La ubicación B presentaría unos costes fijos de 20.000€ y unos costes variables unitarios de 4€. Este emprendedor prefiere localizar la empresa en la ubicación B puesto que es su tierra natal, pero obviamente siempre que el estudio económico lo avale.

SE PIDE:

¿Qué nivel de producción debe alcanzar para situarse en la ubicación B? Justifique y razone su respuesta. Represente gráficamente las dos opciones.

### **PROBLEMA 2**

Dados los siguientes elementos patrimoniales de una empresa de infraestructuras, y su valor en unidades monetarias:

Equipos para procesos de información, 20.000; Construcciones, 50.000; existencias, 10.000; aplicaciones informáticas, 1.196; bancos, 1.000; reservas, 30.000; proveedores, 8.000; maquinaria, 80.000; clientes, 20.000; resultado del ejercicio (ganancias), 4.300; deudas a largo plazo, 73.500; instalaciones técnicas, 37.400; deudas a corto plazo, 13.500; y capital, ¿?

SE PIDE:

Calcule la cifra de capital y elabore un balance de situación ordenando y agrupando los elementos en las correspondientes masas patrimoniales, calcule el fondo de maniobra y, en base a ello explique la situación de equilibrio en la que se encuentra la empresa.

## DEFINICIONES

Defina desde un punto de vista económico los siguientes conceptos: localización empresarial, empresas sin ánimo de lucro, convenio colectivo y distribución selectiva.

## COMENTARIO DE TEXTO

### **¿Qué pasará con las startups y los emprendedores en 2017?**

Álvaro Valverde, El Economista.es, 27/12/2016.

El año 2016 ha servido para consolidar el entorno jurídico y económico del emprendimiento en España. La aplicación efectiva durante este año 2016 de la Ley de entidades de capital riesgo, otras entidades de inversión colectiva de tipo cerrado y las sociedades gestoras de entidades de inversión colectiva de tipo cerrado, y Ley de fomento de la financiación empresarial ha propiciado que se refuerce la escena inversora/financiadora con más de 100 aceleradoras e incubadoras. Estos agentes han fomentado la creación y aceleración de empresas, con inyecciones de financiación por encima de los 300 millones de euros.[...]

La parte operativa y más llamativa ha sido que España ha concretado algunas de las rondas de financiación más importantes de Europa, [...] las fuentes de financiación/inversión alternativa han ido progresivamente tomando más relevancia entre las pymes y favoreciendo el crecimiento de negocios que, en principio, no encuentran su hueco en el sector tradicional bancario. [...]

#### *Fomentar el crecimiento de las pymes*

Durante los años 2017 y 2018 se esperan adaptaciones y mejoras de las diferentes leyes mencionadas para seguir fomentando el crecimiento de las pymes españolas gracias a la financiación no bancaria y corregir defectos que se han visto en este año.

El sector bancario no se queda atrás en la financiación de las empresas, y vuelve a tener cifras de concesión de créditos crecientes, que, junto con la financiación alternativa, han hecho del 2016 un buen año en términos de crédito empresarial.

La propia Unión Europea ha manifestado que la concreción durante 2016 del Proyecto de Unión de Mercado de Capitales de la Comisión Europea, ha facilitado la mejora en las nuevas vías de financiación de las pymes españolas y europeas. Y en palabras del Presidente de la Comisión, la situación es excelente y propicia para continuar mejorando el sistema, "...imagínense una empresa emergente finlandesa que no puede conseguir un préstamo bancario. Actualmente, las opciones son muy limitadas. La finalización de la Unión de Mercados de Capitales proporcionará fuentes vitales de financiación alternativa para ayudar a las empresas emergentes en sus inicios: inversores providenciales (business angels), capital riesgo o financiación de mercado...".

#### *Tendencias de inversión*

En relación con las tendencias de inversión, se prevé que las grandes empresas sigan la pista a startups que desarrollen aplicaciones Fintech ("tecnología financiera"), continuando la tendencia de 2016 (reseñemos la reciente compra del BBVA de Openpay) [...]. Por supuesto, las aplicaciones sobre el sector turismo y viajes serán objeto de crecimiento y seguimiento por parte de los grandes operadores internacionales (recordemos la operación de Airbnb adquiriendo Trip4Real).

El sector del ehealth y las nuevas aplicaciones móviles serán claves para hacer una completa gestión de muchísimas afecciones. [...]

Con la llegada de las gafas Oculus a España y su competidor Samsung con precios ajustados (durante el último cuatrimestre del año), los desarrolladores de aplicaciones de Realidad Aumentada y Realidad Virtual tendrán su eclosión.

Por último y sin dejar de crecer, el ecommerce seguirá batiendo cifras record para comprar cualquier cosa.

Dicho todo esto, el 2017 que nos espera será... apasionante.

**CONTESTE A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:**

- a.- Características de una inversión y enumeración de los métodos de selección y valoración de inversiones.
- b.- ¿De qué tipo de fuentes de financiación se habla en el texto? Cite ejemplos concretos e indique los factores a tener en cuenta por parte de la empresa al seleccionar una fuente de financiación.