

	<p align="center"><b>Pruebas de Acceso a Enseñanzas Universitarias Oficiales de Grado Mayores 25 y 45 años 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>
---	--	---	---

**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. La principal característica de la sociedad comanditaria es:
  - a.- La limitación de la responsabilidad de todos sus socios.
  - b.- El derecho de todos sus socios a participar en la gestión.
  - c.- La existencia de dos tipos de socios con derechos y obligaciones diferentes.
  
2. ¿Cuál de las siguientes empresas pertenece al sector industrial?:
  - a.- Un concesionario de automóviles.
  - b.- Una empresa fabricante de tornillos.
  - c.- Una peluquería.
  
3. Cuando hablamos del tamaño de las instalaciones de una empresa nos estamos refiriendo al concepto de:
  - a.- Localización.
  - b.- Dimensión.
  - c.- Almacenamiento.
  
4. Señale cuál de las siguientes es una ventaja de las multinacionales frente a las pymes:
  - a.- Disponen de tecnología puntera.
  - b.- Poseen una organización flexible con escasa burocracia.
  - c.- No pueden acceder a economías de escala en las compras.

5. La existencia de una escala de mando en la que queda claramente delimitado quién es la persona que ejerce la autoridad por encima y sobre quién se ejerce hacia abajo corresponde al principio de:
  - a.- Orden.
  - b.- Subordinación del interés particular al interés general.
  - c.- Jerarquía.
  
6. La función empresarial encargada de diseñar una estructura que defina las responsabilidades y autoridad de cada persona de la empresa se denomina:
  - a.- Organización.
  - b.- Recursos humanos.
  - c.- Control.
  
7. Los elementos que entran en el proceso productivo de una empresa se denominan:
  - a.- Factores o inputs.
  - b.- Entorno.
  - c.- Productos u outputs.
  
8. Dos empresas competidoras fabricantes de mermelada se fijan como objetivo para un determinado mes envasar 10.000 tarros de 250 gr. al día. Ambas lo consiguen con igual calidad, pero con costes diferentes. Se puede afirmar que:
  - a.- Las dos son igualmente eficientes.
  - b.- Una es más eficiente que la otra.
  - c.- Ninguna es eficiente.
  
9. En competencia perfecta:
  - a.- Los productos son homogéneos, de forma que el consumidor no diferencia entre unos y otros.
  - b.- Los oferentes tienen un poder de mercado suficiente para alterar los precios.
  - c.- Existen barreras a la entrada y salida del mercado.
  
10. Si una empresa decide empezar a realizar ventas online, está poniendo en marcha:
  - a.- Un nuevo canal de distribución.
  - b.- Un servicio de fidelización hacia el mercado.
  - c.- Una característica intrínseca de su producto.
  
11. Una agencia de viajes es:
  - a.- Un minorista del sector terciario.
  - b.- Un mayorista del sector servicios.
  - c.- Un fabricante del sector primario.
  
12. La rentabilidad financiera relaciona:
  - a.- Beneficios obtenidos frente a patrimonio neto.
  - b.- Beneficios obtenidos frente a activo total.
  - c.- Beneficios obtenidos frente a pasivo menos capitales propios.
  
13. Estamos en una situación de máxima estabilidad o equilibrio financiero si:
  - a.- El activo corriente se financia con el pasivo corriente.
  - b.- El activo no corriente se encuentra financiado con pasivo corriente.
  - c.- El activo de una empresa está financiado con patrimonio neto.

14. Si una obligación cuyo nominal es de 100€ se coloca en el mercado a 150€ se dice que la emisión se realizó:
- A la par.
  - Bajo la par.
  - Sobre la par.
15. Si una empresa obtiene un préstamo de un banco que debe devolver a 5 años debe contabilizarlo como:
- Patrimonio neto.
  - Activo no corriente.
  - Pasivo no corriente.
16. Indique en qué opción los elementos del Activo se han ordenado de mayor a menor liquidez:
- Cientes, Bancos, Mercaderías, Mobiliario.
  - Bancos, Mercaderías, Cientes, Mobiliario.
  - Bancos, Cientes, Mercaderías, Mobiliario.

## 2ª PARTE – EJERCICIO PRÁCTICO

Una empresa se dedica a la compraventa de mesas de escritorio de madera maciza, alcanzando un nivel de compra y venta de 3.000 mesas por año. Cada vez que se realiza un pedido el coste del mismo asciende a 200€ Su sistema de inventario le permite tener un coste bastante asequible de almacenamiento, siendo 30€ por unidad. La empresa trabaja unos 300 días al año ya que cierra en los meses de julio y agosto.

SE PIDE:

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

## 3ª PARTE – COMENTARIO DE TEXTO

### **Mercadona se lanza a la conquista de Portugal**

Diego Larrouy, Cincodias.com , 27/06/2016

El desembarco de Mercadona fuera de España ya tiene fecha: 2019. Y también tiene lugar: Portugal. El mayor grupo español de distribución de gran consumo responde así a los rumores y comentarios de los últimos años sobre una posible salida de la **empresa** fuera del país.

La junta directiva de Mercadona dio ayer su aprobación al comienzo de las operaciones de la compañía fuera de España y la elección de Portugal como el mercado en el que comenzar. Pocos detalles más aportó la reunión de la dirección.

El grupo destinará 25 millones de euros iniciales para comenzar el desembarco de Mercadona en Portugal. Será en 2019, dentro de tres años, cuando la empresa abra sus primeras tiendas y cree, según sus previsiones, 200 puestos de trabajo. La cifra inicial para el debut en el **mercado** luso son cuatro tiendas. Fuentes de la compañía señalaron que hasta entonces se estudiará el mercado portugués para diseñar de forma más desarrollada la estrategia del grupo de distribución.

En el comunicado con el que hicieron público su hito estratégico la empresa aseguró que tiene previsto iniciar ya los contactos institucionales y los trabajos en el terreno para identificar las

ubicaciones idóneas para las primeras aperturas. Aunque la nota de prensa no lo especificó, el mensaje lanzado por la compañía daba a entender que el grupo de distribución contempla en sus planes abrirse a otros países en el futuro.

“Portugal es una gran oportunidad para iniciar el crecimiento internacional de la compañía”, aseguró el presidente de la cadena de supermercados, Juan Roig, en el comunicado. “Podemos aprender tanto del consumidor como de un sector altamente competitivo como es el de la distribución”, señaló. [...]

### ***Un nuevo competidor***

Tras consolidarse como líder absoluto del sector en España, Mercadona pone el foco en un país cercano. El principal reto de la compañía será hacerse un hueco en un nuevo mercado frente a competidores ya consolidados. Allí se encontrará con rivales ya conocidos, como Lidl, Aldi o Minipreço, la enseña lusa de la también española Dia. Pero también se encontrará con competidores que no conoce como Continente, del gigante de la distribución portuguesa Sonae, o Intermarché.

Anteriormente al anuncio de su desembarco en Portugal, Mercadona aseguró en la presentación de resultados que tenía previsto realizar una **inversión** de 650 millones de euros para la apertura de 60 establecimientos en España. Dentro de este plan de nuevas tiendas, la empresa había realizado hasta abril casi 600 contrataciones.

El grupo es el líder destacado de la distribución en España donde tiene una **cuota de mercado** de cerca del 23%, de acuerdo con los datos de la consultora Kantar. La compañía facturó en 2015 20.831 millones, lo que supuso un crecimiento del 3% respecto a un año antes. La empresa obtuvo un beneficio de 611 millones, el 12% más.

### **CONTESTE A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:**

- a.- Defina desde el punto de vista económico los siguientes conceptos: empresa, mercado, inversión, cuota de mercado.
- b.- La internacionalización de la empresa. Empresas multinacionales.
- c.- Identifique en el texto y explique las principales líneas de la estrategia de crecimiento del grupo de distribución Mercadona.

## **OPCIÓN B**

### **1ª PARTE – PREGUNTAS DE TEST**

1. Una empresa del sector secundario se caracteriza porque su actividad principal es:
  - a.- La transformación de bienes.
  - b.- La prestación de servicios.
  - c.- La comercialización de energía.
2. Inditex S.A. es:
  - a.- Una Sociedad Civil Privada.
  - b.- Una Sociedad de interés social.
  - c.- Una Sociedad mercantil.

3. Señale cuál de las siguientes es una ventaja de las multinacionales frente a las pymes:
  - a.- Su tecnología no es puntera.
  - b.- Poseen una organización flexible con escasa burocracia.
  - c.- Acceden a economías de escala en las compras.
  
4. Para escoger un lugar adecuado donde implantar la empresa hay que tener en cuenta:
  - a.- La demanda del mercado y el mercado de trabajo.
  - b.- El marketing mix de las empresas.
  - c.- El lugar de residencia del empresario.
  
5. La tarea que consiste en verificar que todo salga como se había previsto en el proceso de fijación de los objetivos se denomina:
  - a.- Control.
  - b.- Planificación.
  - c.- Dirección.
  
6. La financiación, la comercialización y la producción son:
  - a.- Masas patrimoniales.
  - b.- El organigrama de la empresa.
  - c.- Funciones empresariales.
  
7. Si dos empresas tienen el mismo volumen de producción en un año determinado:
  - a.- Las dos son igual de productivas.
  - b.- Será más productiva la que lo consigue con menores factores utilizados.
  - c.- La productividad dependerá del número de clientes a los que venda.
  
8. Una empresa obtiene beneficio si:
  - a.- Los costes totales son mayores a los costes variables.
  - b.- Los costes fijos son menores a los costes variables.
  - c.- Los costes totales son menores a los ingresos totales.
  
9. La homogeneidad de las mercancías que se compran y venden es una característica de:
  - a.- Un mercado de competencia perfecta.
  - b.- Un mercado de competencia oligopolística.
  - c.- Un mercado de competencia pura.
  
10. La longitud de un canal de distribución está determinada por:
  - a.- La distancia que separa al fabricante del consumidor final.
  - b.- El número de intermediarios que intervienen.
  - c.- El tiempo que tarda el producto en llegar a su destino.
  
11. Si una empresa reparte muestras gratuitas es una decisión relacionada con:
  - a.- El producto.
  - b.- La distribución.
  - c.- La promoción.
  
12. Si una empresa tiene un fondo de maniobra negativo, cuál de las siguientes medidas podría tomar para mejorarlo:
  - a.- Incrementar el período de cobro a clientes.
  - b.- Reducir el precio de los productos para vender más.
  - c.- Negociar las deudas de corto plazo para transformarlas en deudas de largo plazo.

13. Un contrato de leasing es:
- a.- Una fuente de financiación interna.
  - b.- Una fuente de financiación externa.
  - c.- Un contrato con un Banco para conseguir un préstamo.
14. ¿Cuál es el plazo de recuperación de un proyecto con una inversión inicial de 7.500 euros y que genera unos flujos de caja anuales de 625 euros?:
- a.- 15 años.
  - b.- 12 años.
  - c.- 8 años.
15. Si una empresa obtiene pérdidas en un ejercicio, esto queda reflejado:
- a.- En el pasivo.
  - b.- No queda reflejado.
  - c.- En los fondos propios.
16. La partida de clientes del balance de una empresa representa:
- a.- Las facturas pendientes de cobrar.
  - b.- El conjunto de clientes de una empresa.
  - c.- Los clientes a los que se les debe los pedidos.

## 2ª PARTE – EJERCICIO PRÁCTICO

Una empresa dedicada a la compra venta de mesas de madera maciza ha valorado en unidades monetarias los siguientes elementos patrimoniales. Mobiliario, 30.000; Equipos para procesos de información, 32.000; Construcciones, 400.000; existencias, 100.000; Propiedad industrial, 5.000; bancos, 10.000; reservas, 20.000; proveedores, 30.000; elementos de transporte, 55.000; clientes, 40.000; resultado del ejercicio (ganancias), 20.000; caja, 2.000; deudas a largo plazo, 400.000; instalaciones técnicas, 40.000; deudas a corto plazo, 57.000; y capital, ¿?

SE PIDE:

- a.- Calcular la cuantía del capital partiendo de la ecuación fundamental del equilibrio patrimonial.
- b.- 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.
- c.- 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

### **Tesla empieza a vender sus coches en España**

Beatriz Guillén, El País, 02/12/2016.

"Este plan secreto queda entre tú y yo: 1. Construir un coche deportivo. 2. Usar ese dinero para crear un coche más asequible. 3. Usar 'ese' dinero para crear un coche todavía más asequible. 4. Mientras tanto, ofrecer una opción de moverse con energía eléctrica de emisión cero. No se lo cuentas a nadie". Así resumía hace 10 años Elon Musk, fundador y director general de Tesla Motors, las etapas de su "plan maestro", con el que pretende revolucionar el **mercado** del

automóvil. Hoy, una década y cuatro meses después de ese anuncio, con presencia ya en 22 países y 160.000 vehículos eléctricos vendidos, la compañía desembarca en España. A partir de este viernes se pone en funcionamiento la página web española, donde se podrán adquirir sus dos modelos, X y S, para que sean enviados a cualquier parte del país.

En Madrid y en Barcelona se podrán concretar rutas de conducción para probar los vehículos, ya famosos por incorporar la función de piloto automático. Durante los primeros meses, estas pruebas se realizarán en hoteles seleccionados por la compañía, que no dispone de tiendas abiertas todavía. "Esperamos tener abiertas ubicaciones físicas propias en la segunda mitad de 2017 tanto en Madrid como en Barcelona", explica Jorge Milburn, responsable de Tesla para España y Portugal, a EL PAÍS. De momento, no tienen previsto otras localizaciones españolas para las pruebas ni tampoco para las tiendas, pero aseguran que hay "planes de crecimiento, este es el comienzo de las operaciones".

Una vez efectuado el pedido y el pago por la página web —el modelo S cuesta 80.100 euros y el X se vende a partir de 103.100 euros— el vehículo tarda entre dos y tres meses en llegar a España [...].

La compañía norteamericana ha elegido Barcelona para tener la sede social de su **filial** en España, denominada Tesla Spain, [...] tiene como función "la importación, distribución, venta y servicios de vehículos eléctricos Tesla", así como "sistemas de almacenamiento de energía y equipos estacionarios".

Una de las principales inversiones que la compañía va a tener que realizar en nuestro país es mejorar la red de cargadores eléctricos. [...] la compañía tiene sus propios puntos de carga, conocidos como súper cargadores, donde se puede cargar el 50% de la batería del vehículo en 20 minutos, de forma gratuita. Actualmente solo hay siete de estas instalaciones en España, todas situadas en el corredor mediterráneo. "Hemos empezado a trabajar ya, porque es necesario, en una red de súper cargadores para el trayecto de Barcelona a Madrid", describe Milburn.

Además, Tesla tiene una colaboración con 50 hoteles y edificios para poder cargar sus vehículos —depende de cada propietario si es gratuita o no—. [...]

En España en 2016 se vendieron 4.205 vehículos eléctricos, un 51,81% más que el año anterior (2.770 en 2015).

### *El piloto automático llega a España*

Uno de los aspectos más esperados y polémicos de la llegada de Tesla a España es el piloto automático. "Esta función está homologada y validada en España, por lo que se puede utilizar, pero el conductor debe estar siempre al control del vehículo. Se trata de un asistente a la conducción, no un coche autónomo", detalla Milburn. [...]

El desarrollo del sistema hace imaginar el futuro de la conducción autónoma, aquella en la que el piloto pueda leer un libro o ver una película, pero no significa que hayamos llegado todavía. [...]

A pesar de su precio y de que su sistema más atractivo todavía está mejorándose, los responsables de la compañía en España aseguran que no están preocupados por los competidores españoles. Lo explica Haitnik: "Nuestro **producto** tiene la característica especial de ser eléctrico. Por lo que tener competidores significaría que otros están siguiendo nuestro ejemplo y eso nos gusta porque demostraría que estamos acelerando la transición hacia la movilidad sostenible, que es nuestro verdadero objetivo".

### *Misión: lograr un transporte sostenible*

Ya lo esbozó Elon Musk: el objetivo de Tesla no es crear el mejor deportivo eléctrico, ni siquiera el mejor coche del mercado, sino abrir el camino para pasar de una "economía de hidrocarburos, de mina y quemado a una economía de energía solar eléctrica".

De esta misión a largo plazo, para la que Tesla acumula ya pérdidas superiores a los 2.000 millones de dólares, ya ha completado la primera etapa (crear un deportivo) y está en proyecto

de la segunda: desarrollar con ese dinero un coche más asequible. Este será el Tesla Model 3, con un precio muy inferior a los otros (35.000 dólares) y la misma **tecnología**. Comenzará a venderse en 2017 en Estados Unidos, por lo que no llegará a España hasta 2018. [...]

**CONTESTE A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:**

- a.- Defina desde el punto de vista económico los siguientes conceptos: mercado, filial, producto, tecnología.
- b.- Responsabilidad social y costes sociales.
- c.- Identifique y explique la etapa del ciclo de vida del producto automóviles eléctricos en España. A continuación, analice las estrategias de precios y de distribución de los modelos X y S de Tesla. ¿Son éstas coherentes con la etapa de ciclo de vida?