

	<p align="center">Pruebas de Acceso a Enseñanzas Universitarias Oficiales de Grado Mayores 25 y 45 años Castilla y León</p>	<p align="center">ECONOMÍA DE LA EMPRESA</p>	<p align="center">EXAMEN 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. En caso de que dicha nota sea negativa la puntuación final de la parte del Test será cero.

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. Indique cuál de las siguientes afirmaciones es cierta respecto a la localización de la empresa:
 - a.- No tiene impacto sobre los costes de transporte.
 - b.- Su modificación implica bajos costes.
 - c.- Está relacionada con la decisión sobre la dimensión de la empresa.
4. En relación con las empresas de tamaño grande, las pequeñas y medianas empresas se caracterizan por:
 - a.- Ser más flexibles y adaptables.
 - b.- Tener mejor nivel tecnológico.
 - c.- Tener mejores posibilidades de financiación.

5. La responsabilidad en la organización implica:
 - a.- Unidad de mando.
 - b.- Rendición de cuentas.
 - c.- Especialización.
6. La delegación se incluye dentro de la función de dirección de:
 - a.- Planificar.
 - b.- Organizar.
 - c.- Controlar.
7. Un método de producción es técnicamente eficiente:
 - a.- Si la producción que se obtiene es la máxima posible con la cantidad de factores especificada.
 - b.- Si la cantidad de capital empleado en la producción es el mínimo posible.
 - c.- Si el factor trabajo empleado en la producción es el más barato.
8. El subsistema de producción de la empresa tiene como cometido:
 - a.- La comercialización de los productos.
 - b.- La elaboración de los bienes y servicios.
 - c.- La dirección y control de los recursos humanos.
9. El Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) llamó por teléfono a un grupo de personas seleccionadas y les preguntó por su intención de voto en las elecciones generales. La técnica de recogida de información empleada es:
 - a.- Primaria.
 - b.- Secundaria.
 - c.- De experimentación.
10. ¿Dónde se aprecia una mayor influencia del precio sobre la cantidad demandada?
 - a.- En el mercado industrial.
 - b.- En el mercado de bienes de consumo.
 - c.- El precio es una variable que no afecta a la cantidad demandada de un producto.
11. Si una empresa que tiene un fondo de maniobra negativo decide pagar a sus proveedores,
 - a.- Su fondo de maniobra mejorará.
 - b.- Su fondo de maniobra empeorará.
 - c.- Su fondo de maniobra se mantendrá igual.
12. Un método de selección de inversiones que tiene en cuenta el efecto del tiempo sobre los flujos de caja es un método:
 - a.- Dinámico.
 - b.- Estático.
 - c.- Secundario.
13. Si r es la tasa interna de rentabilidad (TIR) de un proyecto de inversión y k el coste de capital de los fondos aplicados a ese proyecto ¿En cuál de las tres situaciones siguientes interesa la inversión?
 - a.- Cuando $r = k$.
 - b.- Cuando $r < k$.
 - c.- Cuando $r > k$.

14. Si la tasa interna de retorno (TIR) de un proyecto de inversión es del 10%, el valor actual neto (VAN) de ese proyecto para un coste de capital del 11% será:
- a.- Negativo.
 - b.- Positivo.
 - c.- Igual a cero.
15. Las mercaderías son mercancías compradas por la empresa para:
- a.- Transformarlas en el proceso productivo de la empresa.
 - b.- Venderlas sin transformación previa.
 - c.- Guardarlas en la empresa hasta su transformación en producto final.
16. El plan de empresa sirve para:
- a.- Valorar la viabilidad de un posible negocio.
 - b.- Crear una empresa con éxito asegurado.
 - c.- Garantizar el autoempleo.

2ª PARTE – EJERCICIO PRÁCTICO

Un fabricante de carpetas con la portada ilustrada vende cada año 200.000 carpetas. Cada carpeta se fabrica con una lámina de cartón y el coste de gestionar un pedido es de 10 €, mientras que el coste anual de almacenar cada carpeta es de 1 €. La empresa trabaja 200 días al año.

SE PIDE:

- a.- Volumen óptimo de pedido.
- b.- Plazo entre pedidos.
- c.- Representación gráfica.

3ª PARTE – COMENTARIO DE TEXTO

Pyme busca maneras viables para poder vender en internet

(Cinco Días, Javier G. Ropero, 11 de diciembre de 2013)

El comercio electrónico en España movió en 2012 más de 12.000 millones de euros, un 13% más que el año anterior. Pero la implantación de canales de venta online por parte de las **pequeñas y medianas empresas** españolas no evoluciona al mismo ritmo. [...]

Los **costes** para crear una página web de este tipo, su mantenimiento y toda la **inversión** que lo rodea son los principales obstáculos que los pequeños empresarios mencionan para explicar su ausencia de esta ventana de venta. Diferentes estimaciones calculan una inversión aproximada de 60.000 euros para lanzar un negocio online competitivo y con capacidad para generar buenos niveles de facturación. Ahí aparecen los grandes jugadores del sector, que ofrecen asociarse como vía de venta. Eso sí, bajo sus reglas.

Amazon aglutina en su portal español a más de 17.000 vendedores. Entre todos acumulan 30 millones de productos que, como reconoce Javier Alvira, su responsable de marketplace, la plataforma de vendedores, compiten en muchas ocasiones con los propios productos de la compañía. Para una pequeña empresa que quiera vender online, “Amazon supone un canal adicional sin riesgo y una manera de llegar a otros clientes a los que, de otra forma, no

llegaría”, afirma, y sin necesidad de generar tráfico, ya que se lo da la propia web, con 4,8 millones de visitas. También puede alojar sus productos en el resto de portales europeos de la compañía, lo que para Alvira “es un trampolín. Hay quien vende más fuera que en España”.

Pero la empresa también debe dar algo a cambio: una cuota mensual de 39 euros para aquellas que planeen vender más de 40 artículos al mes; pagar a Amazon desde un 8% a un 35% de comisión por cada producto vendido, dependiendo de su categoría, y entre 0,45 y 2,1 euros por la gestión de la transacción, ya que es Amazon quien canaliza el pedido al vendedor. Y si quiere, también todo el proceso logístico: empaquetado, almacenamiento y envío, a cambio de cargos adicionales. “Liberamos al comerciante de estas tareas utilizando nuestros medios. Hay vendedores que ni siquiera tienen un local físico”. En caso contrario, el vendedor tiene independencia para elegir, por ejemplo, su servicio de mensajería.

Algo parecido sucede con eBay. En la otrora web de subastas el 70% de los productos son nuevos y con precio fijo. “La **internacionalización** es un punto clave”, señala Ana Díaz, directora de comunicación de la empresa en España, ya que el portal tiene 124 millones de usuarios activos en el mundo. Para los artículos con precio fijo, eBay ofrece 25 anuncios gratuitos en un mismo mes. A partir de ahí, carga 0,15 euros por cada uno para artículos de entretenimiento (libros, videojuegos, etc.), y 0,35 para el resto de categorías, además de una comisión del 8% por venta hasta 500 euros. Superada esa cifra, la comisión es de 40 euros. El envío corre a cargo del vendedor.

Para Javier Alvira, estos servicios son “un canal de ventas adicional. Para que una pequeña empresa pudiese tener el tráfico y potenciales clientes de una web como Amazon, la inversión necesaria lo haría bastante inviable”.

CONTESTE A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:

- a.- Defina desde el punto de vista económico los siguientes conceptos: pequeña y mediana empresa (PYME), costes, inversión e internacionalización.
- b.- La distribución comercial.
- c.- Según Javier Alvira los servicios de Amazon y eBay que menciona el texto constituyen “un canal de ventas adicional” para las pymes. Razone de forma crítica si se puede considerar que Amazon y eBay están realizando funciones de intermediarios en este canal y qué ventajas e inconvenientes tiene utilizar estos servicios para las pymes.

OPCIÓN B

1ª PARTE – PREGUNTAS DE TEST

1. La empresa puede perseguir un abanico de objetivos, entre ellos:
 - a.- Maximizar la rentabilidad de los recursos invertidos.
 - b.- Maximizar los costes.
 - c.- Conseguir el pleno empleo en el país.
2. Cuál de los siguientes forman parte del elemento (o grupo) humano de la empresa:
 - a.- Los directivos.
 - b.- Los proveedores.
 - c.- Los acreedores.

3. La dimensión de una empresa se refiere a:
 - a.- El espacio ocupado por sus instalaciones.
 - b.- La distancia a los mercados a los que suministra.
 - c.- La capacidad de producción de sus instalaciones.

4. El crecimiento de la empresa puede ser:
 - a.- Comercial o industrial.
 - b.- Multinacional o de pymes.
 - c.- Interno y externo.

5. Una ventaja de la estructura funcional es que:
 - a.- Cada supervisor trabaja exclusivamente en su especialidad.
 - b.- Existe duplicidad de mandos.
 - c.- Los canales de comunicación son más sencillos.

6. La principal ventaja de la departamentalización geográfica es:
 - a.- La cercanía a los clientes.
 - b.- La eficiencia.
 - c.- La facilidad de coordinación.

7. Son outputs de la empresa:
 - a.- Las materias primas.
 - b.- El trabajo de los empleados.
 - c.- El servicio prestado a los clientes.

8. ¿Cuál de estos conceptos es un coste de fabricación?
 - a.- Materias primas.
 - b.- Gastos financieros.
 - c.- Publicidad.

9. La cuota de mercado de una empresa aumenta siempre que:
 - a.- Aumenta sus ventas.
 - b.- Aumentan las ventas de las empresas competidoras.
 - c.- Disminuyen las ventas de la empresa en menor medida que las ventas de la competencia.

10. En una investigación de mercados se ha estudiado solo a una parte representativa de la población relacionada con el tema clave. Esto implica que:
 - a.- La investigación resultará incompleta.
 - b.- Se ha utilizado una muestra.
 - c.- Se ha realizado una segmentación de mercados.

11. Los estilos de vida se utilizan como variable en los criterios generales de segmentación:
 - a.- Demográficos.
 - b.- Geográficos.
 - c.- Psicográficos.

12. A la empresa le interesa:
 - a.- Reducir el período medio de pago.
 - b.- Aumentar el período medio de cobro.
 - c.- Reducir el período medio de ventas.

13. Las provisiones son:
- El catering que reserva la empresa para las Juntas de Accionistas.
 - La depreciación que sufren algunos activos por el paso del tiempo o por la obsolescencia tecnológica.
 - Los fondos que crea una empresa para hacer frente a gastos o pérdidas previstas que aún no se han producido.
14. Una deuda con una entidad financiera a devolver en 3 meses es:
- Un activo financiero.
 - Un capital no corriente.
 - Un pasivo corriente.
15. ¿Qué diferencia existe entre los conceptos de producto terminado y existencia?
- Los productos terminados son un tipo de existencia.
 - Las existencias son un tipo de producto terminado.
 - Un producto terminado no entra dentro de la categoría de existencia.
16. En el Balance de una empresa, la partida Clientes recoge:
- El importe total de las ventas de un período.
 - Las ventas medias por cliente.
 - El importe que deben los clientes a la empresa.

2ª PARTE – EJERCICIO PRÁCTICO

Dados los siguientes proyectos de inversión, expresados en flujos netos de caja:

Proyecto	Flujos netos de caja				
	Q ₀	Q ₁	Q ₂	Q ₃	Q ₄
A	-200	0	50	150	1
B	-100	50	50	1	0
C	-50	0	0	0	300

SE PIDE:

- Calcule el valor actual neto (VAN) de los tres proyectos A, B y C, para un coste de capital del 10% ($k=0,1$).
- Calcule el plazo de recuperación (*pay-back*) de los tres proyectos (A, B y C).
- Razone qué proyecto es más favorable según cada uno de los dos criterios: VAN y plazo de recuperación.

3ª PARTE – COMENTARIO DE TEXTO

Talisman acepta la oferta de Repsol

(*El País, Miguel Jiménez, 16 de diciembre de 2014*).

Repsol ha acordado con Talisman Energy la adquisición del 100% del **capital social** de la compañía canadiense por un importe de 8.300 millones de dólares (6.640 millones de euros), más una deuda de 4.700 millones de dólares (3.760 millones de euros), lo que suma un total de 10.400 millones. La operación ha sido valorada favorablemente y recomendada a sus accionistas por el Consejo de Administración de la compañía canadiense de forma unánime.

La transacción se financiará fundamentalmente con la **caja** propia de Repsol, básicamente con los fondos logrados por la expropiación de YPF (6.300 millones de dólares), aunque en un segundo paso, Repsol emitirá hasta 5.000 millones en bonos híbridos y venderá 1.000 millones de dólares en activos para defender su calificación crediticia. Tras la operación, la mayor realizada por una compañía española en el exterior en los últimos cinco años, Repsol se situará entre las 15 compañías petroleras privadas más importantes del mundo, según la compañía.

La incorporación de Talisman incrementará la **producción** del Grupo Repsol un 76%, hasta los 680.000 barriles equivalentes de petróleo al día, y aumentará el volumen de reservas un 55%, hasta alcanzar los 2.353 millones de barriles equivalentes de petróleo. El grupo resultante estará presente en más de 50 países y superará los 27.000 empleados.

El acuerdo con Talisman supone el pago a sus **accionistas** de 8 dólares estadounidenses (6,4 euros) por cada acción, lo que representa una prima del 24% sobre la cotización media de los últimos tres meses. Las acciones de Talisman cerraron el viernes a 4,29 dólares en la Bolsa de Nueva York. La oferta de Repsol deberá ser aprobada por los accionistas de Talisman presentes en una Junta General Extraordinaria que tendrá lugar antes del 19 de febrero de 2015.

Ambas compañías se proponen cerrar la transacción a mediados del próximo año, sujeto al cumplimiento de las condiciones habituales en este tipo de operaciones, entre las que se incluyen aprobaciones regulatorias y el consentimiento de terceros socios de Talisman en determinados activos [...].

Sinergias de 160 millones

Así, Talisman Energy aportará a Repsol activos en producción y áreas de gran potencial exploratorio en Norteamérica (Canadá y Estados Unidos) y el Sudeste Asiático (Indonesia, Malasia y Vietnam), así como en Colombia y Noruega, entre otros países. Una vez culminada la operación, Norteamérica aumentará su peso en Repsol, al suponer casi el 50% del capital empleado en el área de exploración de hidrocarburos de la compañía. El capital empleado en Latinoamérica será del 22%.

El grupo calcula que la gestión conjunta de activos supondrá unas sinergias de más de 200 millones de dólares (160 millones de euros) al año, fundamentalmente por la optimización de funciones, gestión del portafolio de negocios y exploración, una mayor capacidad de comercialización en Norteamérica y la aplicación de tecnología y mejores prácticas operativas.

La transacción permite adelantar y superar significativamente los objetivos de crecimiento del área de Exploración y Producción (*Upstream*) de la compañía enmarcados en el Plan Estratégico 2012-2016, y consolida este negocio como el principal vector de crecimiento durante los próximos años. El capital empleado en esta área pasará a representar el 56% del total del Grupo, frente al 35% actual [...].

CONTESTE A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:

- a.- Defina desde un punto de vista económico los siguientes conceptos: capital social, caja, producción y accionistas.
- b.- El crecimiento externo de las empresas.
- c.- Identifique en el texto y explique las ventajas que Repsol espera obtener con la adquisición de Talisman.