

	<p align="center"><b>Pruebas de Evaluación de Bachillerato para Acceder a Estudios Universitarios</b></p> <p align="center"><b>Castilla y León</b></p>	<p align="center"><b>ECONOMÍA DE LA EMPRESA</b></p>	<p align="center"><b>EXAMEN</b></p> <p align="center"><b>Nº páginas: 6</b></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. En caso de que dicha nota sea negativa la puntuación final de la parte del Test será cero.

**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. La forma jurídica de empresario individual es más habitual:
  - a. En negocios grandes, con elevadas inversiones y responsabilidad limitada.
  - b. En negocios pequeños, con poco riesgo y escasa inversión inicial.
  - c. En negocios en los que solo puede trabajar una persona.
  
2. La responsabilidad social de la empresa se refiere a:
  - a. La integración activa y voluntaria de la empresa a la mejora del entorno social, económico y medioambiental.
  - b. El cumplimiento de las obligaciones fiscales.
  - c. La búsqueda de fuentes de financiación externas.
  
3. La concentración horizontal consiste en:
  - a. Unión de empresas que realizan distintas fases del proceso productivo.
  - b. Unión de empresas que realizan la misma fase del proceso productivo.
  - c. La realización del proceso productivo de muchas empresas en una sola localidad.
  
4. Cuando una empresa aumenta su inversión en inmovilizado para hacer frente al aumento de la demanda de sus productos está llevando a cabo una estrategia de:
  - a. Crecimiento externo.
  - b. Crecimiento interno.
  - c. Desarrollo de mercado.

5. Si una empresa comercializa ropa para niños y niñas de hasta 6 años, podemos decir que está realizando:
  - a. Una segmentación de mercados.
  - b. Una estrategia de diversificación horizontal.
  - c. Una campaña de promoción de ventas.
  
6. La teoría de la jerarquía de necesidades de Maslow está vinculada a:
  - a. Planificación.
  - b. Liderazgo.
  - c. Motivación.
  
7. La estructura organizativa de la empresa viene representada gráficamente por:
  - a. Una organización matricial.
  - b. Un diagrama de procesos.
  - c. Un organigrama.
  
8. La cuota de mercado de una empresa es:
  - a. El área geográfica que cubre a través de un canal de distribución.
  - b. La proporción que representan sus ventas sobre los totales de un producto en un mercado concreto.
  - c. La proporción del incremento de ventas conseguido en un ejercicio con respecto a la cifra del año anterior.

## **EJERCICIO PRÁCTICO 1**

MADERASA, empresa dedicada a la fabricación de puertas de madera, está pensando la posibilidad de fabricar las cerraduras especiales que tienen sus puertas o seguir comprándolas a una empresa alemana.

Si compra las cerraduras en Alemania, tiene que desembolsar 7 euros por cerradura, mientras que si las fabrica le supone asumir unos costes fijos de 10.000 euros y un coste variable de 3 euros por unidad.

SE PIDE:

Calcular el número de puertas que tiene que producir para que sea preferible fabricar las cerraduras y, en el caso de que la empresa fabrique 5.000 puertas, calcular el coste de fabricación y el coste de comprar las cerraduras. Comentar los resultados obtenidos.

## **EJERCICIO PRÁCTICO 2**

La panadería DELICIAS cuenta con dos alternativas para invertir:

- Opción 1: Invertir en la compra de un nuevo horno con un coste de 4.000 euros y unos flujos netos de caja estimados de 1.350 euros el primer año, 1.700 euros el segundo año y 1.450 euros el tercer año.
- Opción 2: Invertir en la ampliación del local con un coste de 4.000 euros y unos flujos netos de caja estimados de 2800 euros, 1500 euros el segundo año y 1900 euros el tercer año.

SE PIDE:

Ayudar al director financiero a seleccionar la mejor inversión desde el punto de vista del criterio del Valor Actual Neto (VAN) para dos posibles costes de capital: el 5.5 % y el 7 %. ¿Cambia la decisión al variar el tipo de interés? Razonar la respuesta

## DEFINICIONES

Defina desde un punto de vista económico los siguientes conceptos: empresa, deslocalización, planificación, promoción de ventas.

## COMENTARIO DE TEXTO

### **La competencia del 'low cost' pasa factura a Bershka, el alumno rezagado de Inditex**

Marina Valero, El confidencial, 16/03/2019 (Consultado el 20 de marzo de 2019).

La cadena de moda juvenil tiró de promociones para remontar unas ventas que apenas repuntaron un 0,5% en 2018. La moda hiperbarata de Primark no se lo está poniendo fácil.

El 'efecto Primark' pone piedras en el camino de Bershka. La cadena más 'adolescente' de Inditex apenas pudo impulsar sus ventas (+0,5%) hasta los 2.240 millones de euros en 2018, año en el que su 'hermana' Pull&Bear aprobó con nota (+6,5%). La política de promociones constantes repercutió en su resultado de explotación o EBIT (327 millones), un 7,3% inferior al del año anterior.

A diferencia de las demás líneas de negocio del gigante gallego, Bershka suele tirar de descuentos al 30% o promociones fuera de temporada para reactivar unas ventas que, como se ha visto en los resultados de 2018, permanecen estancadas.

[...]

En lugar de acumular mucho producto y darle salida al precio que sea, Inditex escucha las demandas de sus clientes para ofrecerles prendas a su medida, explica Isla. La alta rotación en tienda —con dos entregas de pedidos a la semana— es una de sus señas de identidad, al igual que su reticencia a adelantar las rebajas de invierno o verano —sí, las '*mid season sales*'— o el Black Friday. La mayoría de sus competidores no pueden decir lo mismo.

Por eso sorprende tanto que su segunda cadena textil con más peso en la facturación (8,5%), donde ya de por sí no es difícil encontrar camisetas a ocho euros, tenga que recurrir a descuentos fuera de temporada para atraer clientela a sus tiendas. "Bershka está en una parte del mercado en la que compite con operadores '*low cost*' como Primark, que sigue aumentando su cuota [a costa de sus rivales]. Que se agarrase a las promociones era una señal inequívoca de que los resultados no eran todo lo buenos que deberían", explica Marcos Álvarez, consultor independiente y autor de 'Retail Thinking' (Profit Editorial).

[...]

No está de más recordar que ha sido un año complicado no ya para competidores directos como H&M, sino para todo el sector en su conjunto: ventas planas, bajada de tráfico en las tiendas físicas, retrocesos en los centros comerciales, etc. "Incluso Asos, especialista en un sector en auge como es la venta online, ha tenido que lanzar un '*profit warning*', destaca Victoria Torre, responsable de análisis de Self Bank.

[...]

Si hablamos de venta online, Inditex no desglosa el crecimiento de cada cadena pero sí el del grupo en su conjunto (+27%, hasta los 3.200 millones de euros). "A nivel de rentabilidad, el coste de envío de una camiseta de nueve euros de Bershka es el mismo que el de una camisa de 40 euros de Massimo Dutti. Si la estrategia de crecimiento de Inditex va por esa vía, no sé cómo de rentable puede ser para Bershka", plantea Álvarez. Primark se resiste a entrar en e-commerce y Mercadona admite que pierde dinero con ello, añade el experto.

Zara es la cadena con más peso en las ventas de Inditex

La matriz de Zara, Bershka o Massimo Dutti sigue creciendo, pero lo hace al ritmo más bajo de los últimos cinco años, tanto en ventas (+3%, hasta los 26.145 millones) como en beneficio neto (+2%, hasta los 3.444 millones de euros).

[...]

CONTESTE A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:

- a.- El patrimonio de la empresa
- b.- ¿Está cumpliendo Bershka la expectativa de beneficio que tiene el grupo Inditex? Razone su respuesta aludiendo a la información proporcionada en el texto.

## OPCIÓN B

### PREGUNTAS DE TEST

1. Responsabilidad limitada de los socios quiere decir:
  - a. Que se responde de las deudas con los bienes aportados a la empresa.
  - b. Que se responde de las deudas con el patrimonio personal de los socios.
  - c. Que se es responsable de pagar todos los impuestos.
2. Una persona que está pensando en poner un negocio de carpintería de aluminio, duda sobre la forma jurídica a elegir. Su asesor le indica que la principal ventaja que tiene crear la empresa bajo la forma jurídica de empresario individual es:
  - a. Que la responsabilidad ante las deudas es limitada.
  - b. La facilidad de los trámites a realizar para su creación.
  - c. La posibilidad de incorporar nuevos socios a la empresa en cualquier momento.
3. La dimensión de una empresa es:
  - 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. Las PYMES, en la economía española:
  - a. Proporcionan empleo al mayor porcentaje de la población activa.
  - b. Tienen escasa importancia.
  - c. Aprovechan con facilidad las economías de escala que ofrece el mercado.
5. La estructura organizativa “matricial”
  - a. Combina la departamentalización por funciones y por proyectos.
  - b. Se basa en el principio organizativo de unidad de mando.
  - c. Combina una estructura central jerárquica con el apoyo de departamentos de asesoramiento.
6. El concepto de *staff* se refiere a:
  - a. Un órgano ejecutivo de la estructura de la organización.
  - b. Un órgano de asesoramiento de la estructura de la organización.
  - c. Un órgano sindical permanente.

7. En marketing la secuencia habitual es:
  - a. Segmentar el mercado y aplicar a los segmentos elegidos los instrumentos del marketing-mix.
  - b. Hacer la promoción del producto y en función de sus resultados decidir el segmento de la clientela al que dirigirse.
  - c. Decidir el segmento de mercado al que dirigirse en función de la decisión que se tome sobre el canal de distribución.
  
8. Qué afirmación corresponde a una franquicia:
  - a. Contrato entre empresas por el cual una de ellas cede a la otra la marca de un producto, suministrando además de dicho producto una serie de servicios de apoyo; a cambio de un canon o comisión.
  - b. Tienda propiedad de una institución o empresa que vende productos a las personas que pertenecen a la organización.
  - c. Contrato por el que una empresa distribuye sus productos a través de un agente de ventas.

### **PROBLEMA 1**

En el sector de la elaboración de yogures ecológicos, la empresa LACTOMALUR ha implementado este mes variaciones en el factor trabajo, lo que ha provocado también cambios en la cantidad de yogures que elabora y vende a restaurantes a 2,75 euros el litro de yogur.

En el pasado mes produjo 40.000 litros con una plantilla compuesta por:

- 9 trabajadores a jornada completa (8 horas) durante 22 días.

En el mes presente produce 45.000 litros con una plantilla compuesta por:

- 9 trabajadores a jornada completa (8 horas) durante 22 días.
- 2 trabajadores a media jornada durante 18 días.

SE PIDE:

¿Qué efecto ha tenido en la productividad por hora de trabajo la modificación de la jornada laboral? Para contestar a la pregunta se pide calcular la tasa de variación experimentada en dicha productividad como consecuencia de la decisión tomada por la empresa, identificando claramente la productividad en ambas situaciones.

### **PROBLEMA 2**

SERIBUR, S.A. tiene el día 1 de enero una situación patrimonial integrada por las siguientes cuentas:

Clientes, 2.000; Deudas a Largo Plazo con Entidades de Crédito, 6.500; Proveedores, 4.000; Propiedad Industrial 2.400; Acreedores por prestación de servicios 2.000; Construcciones 20.000; Resultados del ejercicio (pérdidas); 1500; Maquinaria 19.000; Aplicaciones informáticas 400; Equipos para procesos de información 500; Reserva legal 5.000; Banco c/c 1.900; Productos terminados 7.000; Deudas a corto plazo con entidades de crédito 8.000; Materias primas 800; Capital Social (a determinar).

SE PIDE:

Elaborar el balance de situación agrupándolo en masas patrimoniales, calcular la cuantía del “Capital Social” partiendo de la ecuación fundamental del patrimonio, calcular el Fondo de Maniobra y explicar en qué situación de equilibrio/desequilibrio se encuentra la empresa.

## DEFINICIONES

Defina desde un punto de vista económico los siguientes conceptos: sociedad limitada, localización, organigrama, mayorista.

## COMENTARIO DE TEXTO

### **El Consejo de Administración de DIA acuerda extender su financiación hasta 2023**

EFEEMPRESAS | MADRID 19.03.2019 (consultado el 20 de marzo de 2019)

El Consejo de Administración del grupo de supermercados DIA ha anunciado la firma de una carta de compromiso con sus acreedores financieros que le permitirá extender hasta el 31 de marzo de 2023, el vencimiento de su línea de financiación de 912 millones.

El acuerdo alcanzado por la dirección de DIA con sus acreedores se produce un día antes de la celebración de la Junta de Accionistas del grupo, en la que se debe decidir entre la ampliación de capital de 600 millones propuesta por el Consejo de Administración y la opa del grupo inversor LetterOne, propietario del 29% del accionariado que quiere hacerse con el 70 % restante y promover una recapitalización de 500 millones.

La extensión de la financiación, de 912,1 millones de euros, hasta el 31 de marzo de 2023, incluye varias condiciones, entre las que se encuentra que la Junta de Accionistas apruebe la ampliación de capital de 600 millones propuesta por la dirección de la cadena.

[...]

Por otra parte, la cadena se compromete a obtener un resultado bruto de explotación (ebitda) igual o superior a 174 millones de euros el 31 de diciembre de 2019 y el 30 de junio de 2020.

Según este acuerdo, DIA también estará obligada a crear una filial del 100 % de su propiedad a la que deberá transferir un número de establecimientos comerciales equivalente al 60 % de su resultado bruto restringido. Esta operación deberá ser aprobada en Junta de Accionistas antes del 15 de agosto de 2019 y finalizada antes del 31 de diciembre de 2019.

Una Junta de Accionistas clave para el futuro de DIA

El acuerdo llega un día antes de la celebración de la Junta General de Accionistas en la que se decidirá el futuro de la cadena de supermercados entre las dos opciones de ampliación de capital, la de la dirección de la compañía y la de su máximo accionista, a la que se ha sumado una tercera, por parte de un grupo de accionistas minoritarios, la Asociación de Accionistas Defensores de DIA, que ha propuesto una ampliación de 150 millones de euros y la creación de una socimi.

La cadena de supermercados cerró el último ejercicio con unas pérdidas de 352,28 millones de euros, frente al beneficio de 101,20 millones de euros registrados un año ante, mientras que alcanzó una cifra de negocio de 7.288,8 millones de euros en 2018, frente a los 8,217,67 millones de euros de un año antes.

CONTESTE A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:

- a. La financiación ajena a medio y largo plazo en la empresa.
- b. Mencionar y clasificar las fuentes de financiación que se están proponiendo en el texto para la empresa DIA.