

	<p>Evaluación de Bachillerato para el Acceso a la Universidad</p> <p><b>Castilla y León</b></p>	<p><b>ECONOMÍA DE LA EMPRESA</b></p>	<p><b>EXAMEN</b></p> <p><b>Nº páginas: 5</b></p>
---	---	--	--

**EL EXAMEN CONSTA DE LAS SIGUIENTES PARTES:**

**TEST:** Se deberán contestar 8 de las 16 preguntas tipo test propuestas. El estudiante escogerá libremente las 8 preguntas tipo test, que deberán estar perfectamente identificadas para que no haya errores. Importante: las soluciones al test deben figurar en las hojas en blanco, al igual que el resto del examen, y no en la hoja del enunciado.

**PROBLEMAS:** Se deberán realizar 2 problemas de los 4 propuestos. De nuevo, se deberá identificar claramente qué problemas son los que se han escogido y resuelto.

**DEFINICIONES:** Se deberán escoger 4 términos de los 8 planteados.

**PREGUNTA TEÓRICA:** Se deberá elegir y contestar 1 de las 3 preguntas propuestas.

**COMENTARIO DE TEXTO:** Se escogerá y contestará 1 de los 2 comentarios de texto proporcionados.

**IMPORTANTE:** indíquese con claridad la selección de las preguntas elegidas en cada parte del examen. En caso de realizar más preguntas que las indicadas en cada parte solamente se corregirán las primeras que aparezcan en las soluciones.

**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 (entre paréntesis se indica la puntuación máxima de cada parte):**

**TEST (3 puntos):** 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 del test, cuya puntuación máxima es 3 puntos. En caso de que dicha nota sea negativa la puntuación final será cero.

**PROBLEMAS (4 puntos):** Cada problema se valorará con dos (2) puntos como máximo.

**DEFINICIONES (1 punto):** Cada una de las cuatro definiciones a realizar se valorará con 0,25 puntos máximo.

**PREGUNTA TEÓRICA (1 punto):** Se valorará sobre un punto (1) máximo.

**COMENTARIO DE TEXTO (1 punto):** Se valorará sobre un punto (1) máximo.

**CALCULADORA:** No se permiten calculadoras programables ni financieras.

**EXAMEN**

**PREGUNTAS DE TEST:** Contestar a 8 preguntas test de entre las 16 propuestas. Recuerde que las preguntas y las respuestas deben estar perfectamente identificadas y contestadas en las hojas en blanco, al igual que el resto del examen, y no en la hoja del enunciado.

1. Los costes sociales son:
  - a. Los costes de las sociedades mercantiles.
  - b. Los costes que genera la empresa y soporta la sociedad.
  - c. Los sueldos de los empleados.
  
2. La empresa que, junto con otros 3 socios privados, tiene el Ayuntamiento de Burgos para gestionar los residuos es:
  - a. Pública.
  - b. Privada.
  - c. Mixta.
  
3. Trasladar una empresa de un país a otro, a pesar de tener beneficios, se denomina:
  - a. Concentración.
  - b. Diversificación.
  - c. Deslocalización.

4. La decisión de localización de una empresa se considera:
  - a. Estratégica.
  - b. Táctica.
  - c. Operativa.
5. La fijación de objetivos en la empresa es parte de la función de:
  - a. Organización.
  - b. Planificación.
  - c. Producción.
6. Una empresa que se dedica exclusivamente a la extracción de mineral de hierro pertenece al:
  - a. Sector Primario.
  - b. Sector Secundario.
  - c. Sector Terciario.
7. Si una empresa financia la carrera popular de una ciudad, está realizando una actividad de:
  - a. Promoción de ventas.
  - b. Venta personal.
  - c. Patrocinio.
8. En una investigación de mercados, conseguir la información mediante encuestas es un método de obtención:
  - a. Primario.
  - b. Secundario.
  - c. Terciario.
9. Aquellos líderes que alientan la participación de los subordinados en la toma de decisiones son:
  - a. Liberales.
  - b. Democráticos.
  - c. Autocráticos.
10. El principio que representa el reparto de autoridad formal a lo largo de la organización es el de:
  - a. Jerarquía.
  - b. Responsabilidad.
  - c. Unidad de mando.
11. Los socios responden personal, solidaria e ilimitadamente frente a las deudas contraídas por la empresa en:
  - a. Las sociedades anónimas.
  - b. Las sociedades limitadas.
  - c. Las sociedades colectivas.
12. Una cooperativa de elaboración de vino con denominación de origen Ribera del Duero es una empresa que pertenece al sector:
  - a. Primario.
  - b. Secundario.
  - c. Terciario.
13. Si una empresa decide empezar a realizar ventas online, está poniendo en marcha:
  - a. Un servicio de fidelización hacia el mercado.
  - b. Una característica intrínseca de su producto.
  - c. Un nuevo canal de distribución.
14. En un canal de distribución corto:
  - a. No interviene ningún mayorista.
  - b. No intervienen ni mayoristas ni minoristas.
  - c. Solo interviene un mayorista.
15. El *factoring* consiste en:
  - a. Facturar los productos con servicios incluidos (mantenimiento, seguros, ...).
  - b. Vender efectos comerciales pendientes de cobro.
  - c. Comprar materias primas con las que fabricar.
16. Se considera un criterio estático de selección de inversiones:
  - a. Tasa interna de rendimiento (TIR).
  - b. Plazo de recuperación (*Pay-back*).
  - c. Valor actual neto (VAN).

**PROBLEMAS:** Realizar 2 problemas de entre los 4 propuestos. Identifique claramente qué problemas son los que se han escogido y resuelto.

### PROBLEMA 1

Una empresa dedicada a la compraventa de pulseras de actividad, cuyas existencias a 1 de enero son 200 unidades a 15 euros/unidad, ha realizado las siguientes operaciones comerciales durante ese mes:

- 3 de enero. Compra de 40 baterías a 13,5 euros/unidad.
- 10 de enero. Venta de 190 baterías a 25 euros/unidad.
- 15 de enero. Compra de 100 baterías a 14 euros/unidad.
- 21 de enero. Venta de 30 baterías a 24 euros/unidad.
- 31 de enero. Compra de 125 baterías a 12,78 euros/unidad.

SE PIDE:

Realizar la ficha de almacén de enero por los métodos FIFO y Precio Medio Ponderado (PMP) y determinar por ambos métodos el valor de las existencias finales.

### PROBLEMA 2

Una empresa dedicada a la comercialización de comida precocinada estima vender al año 5.000 raciones. Sabiendo que el coste de realización de cada pedido es de 40 um., el coste de mantenimiento y conservación en almacén de cada ración asciende a 0,40 um, que el proveedor tarda 10 días en entregar el pedido desde que se solicita, y que la empresa trabaja 200 días al año:

SE PIDE:

Determinar el volumen óptimo de pedido.

Calcular el coste de gestión del abastecimiento, sabiendo que el precio de cada ración asciende a 10 um.

Determinar el periodo entre pedidos.

Calcular el punto de pedido (stock en el momento de solicitarse el pedido).

### PROBLEMA 3

Estos son los elementos patrimoniales de una empresa dedicada a la instalación de placas solares (cifras en euros): Construcciones 250.000; Deudas a corto plazo con entidades de crédito 160.000; Terrenos 90.000; Créditos a largo plazo 44.000; Proveedores 200; Propiedad industrial 5.000; Aplicaciones informáticas 40.000; Bancos 38.000; Hacienda pública acreedora por diversos conceptos 21.000; Mobiliario 87.000; Clientes efectos comerciales a cobrar 23.000; Deudas a largo plazo 103.480; Caja 23.340; Efectos a pagar a corto plazo 6.000; Acreedores por prestación de servicios 1.500; Mercaderías 12.000; Reservas 34.000; Capital 270.000; Resultado del ejercicio ¿?.

SE PIDE:

Elaborar, debidamente ordenado, el balance de situación, agrupando los elementos en las correspondientes masas patrimoniales, y determinando el resultado del ejercicio.

Calcular el fondo de maniobra, explicando su significado.

Calcular la rentabilidad financiera e interpretar el resultado.

### PROBLEMA 4

Partiendo de la siguiente información relativa a las masas patrimoniales a 31 de diciembre de una empresa comercial:

MASAS PATRIMONIALES	IMPORTES (en miles de €)
Activo corriente	6.426,50
Activo no corriente	4.850,25
Pasivo corriente	6.540,60
Pasivo no corriente	1.851,30
Patrimonio Neto	2.884,85
Resultado del ejercicio	90,25

SE PIDE:

Calcular la rentabilidad financiera, la ratio de apalancamiento, la ratio de garantía o solvencia total, y la ratio de liquidez o solvencia a corto plazo. Razonar, a la vista de los indicadores anteriores, la situación de equilibrio en la que se encuentra la empresa.

### DEFINICIONES: Escoger 4 términos de los 8 planteados.

Defina desde un punto de vista económico 4 de los siguientes 8 conceptos: acción, franquicia, organigrama, competencia monopolística, Responsabilidad Social Corporativa (RSC), reclutamiento de personal, segmentación de mercados, amortización.

**PREGUNTA TEÓRICA: Elegir y contestar 1 de las 3 preguntas siguientes.**

Pregunta A: El ciclo de vida del producto.

Pregunta B: La financiación propia en la empresa.

Pregunta C: La financiación ajena a corto plazo.

**COMENTARIO DE TEXTO: Elegir y contestar 1 de los 2 comentarios de texto proporcionados.**

**COMENTARIO DE TEXTO A**

**Elecnor eleva sus beneficios y el dividendo un 19,7%**

Javier Fernández Magariño, 5Días El País, 27/02/2023

La ingeniería supera por primera vez los 100 millones de resultado neto ordinario al cerrar 2022 con 102,8 millones. La subida de un 19,7% en el beneficio de Elecnor al cierre de 2022, hasta los 102,8 millones, se va a traducir en idéntica mejora del dividendo, según ha anunciado la firma de ingeniería esta mañana en el marco de la presentación de resultados. El consejo va a llevar a la junta de accionistas la propuesta de un pago complementario de 0,3605 euros por título. Esta suma, unida al dividendo a cuenta de los resultados de 2022 (0,0626 euros por acción), resulta una remuneración total de 0,423 euros. La parte del beneficio dedicada a dividendos (pay out) es del 36%. [.....]

Los ingresos, de 3.614 millones, crecen un 15,7%, con un 59% de los mismos recogidos fuera de España. Las ventas internacionales aumentan casi un 25%, mientras que lo facturado en el mercado doméstico se incrementa en casi un 5%. La empresa se refiere esta mañana a la ejecución de grandes proyectos en Australia, Brasil, Chile, República Dominicana, Mozambique, Camerún y Angola. También ha sido determinante el alza de actividad en Servicios Esenciales tanto en EE UU como en Europa (España e Italia). La filial de renovables Enerfin se ha visto impulsada por los precios en España y la apreciación de las monedas brasileña y canadiense.

El ebitda mejoró un 11,1% en 2022, situándose en 302 millones gracias a la evolución del Negocio de Servicios y Proyectos y del área de Inversiones en Infraestructuras y Renovables [.....]

Enerfin y su participada Celeo, puntas de lanza de Inversiones en Infraestructuras y Renovables, elevan su cifra de negocio un 32%, hasta los 220 millones, y aportan 44,1 millones de beneficio, con un notable incremento del 89%. Enerfin participa en proyectos renovables por 1.552 megavatios (MW) en España, Brasil, Canadá y Colombia. En su cartera hay plantas eólicas y fotovoltaicas por 9 gigavatios (GW). La empresa ha subrayado la apuesta por el almacenamiento, hibridación e hidrógeno verde.

Celeo, que entra en el perímetro de Elecnor por el método de participación, está presente en proyectos en construcción o ya en operación por 6.812 kilómetros de líneas de transmisión entre Chile y Brasil. Los activos que gestionan tienen una valoración cercana a los 6.000 millones al cierre de 2022. La filial entrega 17,2 millones de beneficio (15 millones en 2021).

Del balance de Elecnor cuelga una deuda neta corporativa de 120,8 millones (0,63 veces ebitda), en línea con la del ejercicio anterior. La empresa generó un flujo de efectivo de 227 millones (206 millones en 2021). La inversión, por su parte, sube de 100 a 128 millones.

**CONTESTE A LA SIGUIENTE PREGUNTA:**

Identifique en el texto los motivos por los que Elecnor eleva sus beneficios y el valor de su dividendo.

**COMENTARIO DE TEXTO B**

**Vips se lanza a crecer fuera de Madrid y franquiciará restaurantes en toda España.**

Javier Romera, El Economista.es, 24/11/2022

Vips acelerará su crecimiento para expandir su presencia en toda España a través de la franquicia. La marca del grupo Alsea cuenta ya con 156 establecimientos en todo el país, de los cuales 97 se encuentran en Madrid y los 59 restantes en el resto de autonomías. Ahora, la compañía se prepara para llevar a cabo un plan de expansión fuera de la capital con el objetivo de llegar a todas las regiones y aumentar su presencia a nivel nacional.

La empresa asegura que esta apuesta por acercar la marca a otras regiones se fundamenta en la demanda de establecimientos Vips que detectan entre los consumidores potenciales de cada región y en la buena experiencia que mantienen con los franquiciados locales.

Iván Martín, director de Franquicias de Vips, apunta así que "hemos visto una muy buena aceptación en ciudades donde Vips todavía no tenía presencia como Valladolid y Cáceres", recordando que "nuestra política de aperturas también responde a un trabajo de búsqueda de oportunidades en el mercado, elegimos muy bien las ubicaciones y siempre buscando la rentabilidad de los franquiciados, con quienes tenemos una larga y próspera relación. Muchos de los franquiciados interesados en abrir un establecimiento Vips ya han trabajado con otras marcas de Alsea, como Ginos, Domino's Pizza o Foster's Hollywood, "con resultados muy positivos, por lo que los procesos son más ágiles", dice el grupo.

La cadena de Alsea explica que realiza un estudio pormenorizado de las zonas o ubicaciones en las que se quiere posicionar y donde la marca puede ser muy reconocible para crecer en franquicias. También, por tipo de población donde Vips puede encajar, analizando cuánta población activa hay, renta per cápita, etc. Y antes, durante y después de la apertura pone a disposición del franquiciado un gran equipo de soporte y asesoramiento en finanzas, diseño y construcción, calidad e I+D+i, inmobiliaria, logística, gestión del talento...", dice la enseña. Como resultado de este estudio, este año VIPS ha abierto siete nuevos establecimientos, de los cuales tres están en Madrid.

**CONTESTE A LA SIGUIENTE PREGUNTA:**

Señale las razones que, según el texto, motivan el crecimiento y la expansión de la empresa VIPS.