 <p>Universidad Rey Juan Carlos</p>	<p><b>UNIVERSIDADES PÚBLICAS DE LA COMUNIDAD DE MADRID</b> PRUEBA DE ACCESO PARA MAYORES DE 25 AÑOS</p> <p><b>Curso 2015-2016</b></p> <p><b>MATERIA: ECONOMÍA DE LA EMPRESA</b></p>	<p><b>SOLUCIÓN</b></p>
<p><b>INSTRUCCIONES GENERALES Y VALORACIÓN</b></p> <p>Estructura de la prueba: la prueba se compone de dos opciones "A" y "B", cada una de las cuales <b>consta de 5 preguntas</b> que, a su vez, comprenden varias cuestiones. Sólo se podrá contestar una de las dos opciones, desarrollando íntegramente su contenido. En el caso de mezclar preguntas de ambas opciones la prueba será calificada con 0 puntos.</p> <p><u>Puntuación:</u> la calificación máxima total será de 10 puntos, estando indicada en cada pregunta su puntuación parcial. <u>Tiempo:</u> 1 hora y 30 minutos.</p>		

**OPCIÓN A- RESUELTO**

**1.- Explique los distintos tipos de diversificación. ¿Está la diversificación relacionada con el crecimiento empresarial? (2 puntos).**

La estrategia de diversificación consiste en introducirse en nuevos mercados con nuevos productos. Podemos distinguir entre la diversificación relacionada o no relacionada.

La relación se deriva de la similitud tecnológica o de mercado – marca, red de distribución- entre los productos o mercados nuevos y los antiguos de la empresa.

El principal objetivo de la diversificación es reducir el riesgo empresarial, así como aprovechar sinergias en el caso de la diversificación relacionada.

Sí, la diversificación es una estrategia de crecimiento, ya que al introducirse en nuevos mercados y realizar nuevos productos la facturación tenderá a aumentar, necesitaremos muchas veces más trabajadores y más fábricas. Las microempresas tenderán a ser empresas pequeñas, las pequeñas tenderán a ser medianas, y las medianas a ser grandes.

**2.- Identifique los distintos ciclos económicos que existen en las empresas atendiendo a su duración. ¿Poseen alguna relación con el PASIVO de la empresa? (2 puntos).**

En las empresas coexiste el ciclo largo con el ciclo a corto o de explotación.

- Ciclo a largo plazo: se trata de un ciclo que dura más que un ejercicio económico. Lo forman aquellos bienes que forman el activo fijo. Comienza con la captación de fondos a largo plazo para adquirir elementos del activo fijo. Con el uso, dichos elementos se van desgastando, lo que indica que en un futuro habrá que reponerlos utilizando el fondo de amortización al final de su vida útil.

- Ciclo a corto plazo (también llamado ciclo de explotación): es un ciclo que comienza con la captación de fondos a corto para financiar la compra de materias primas. Dichas materias primas se incorporarán al proceso productivo, comercial, etc. y se recuperarán de nuevo a través del cobro. No dura más que un ejercicio económico.

Claramente, existe una relación entre la duración de la financiación y el destino o uso de la misma en el activo. Debe existir una correspondencia de duración entre el pasivo y el activo, que no es estricta, surgiendo en el desfase el concepto del Fondo de Maniobra.

**3.- ¿En qué consiste la teoría de la empresa como sistema? Identifique los diferentes subsistemas que podemos encontrar en una empresa. Indique cómo afectaría a los distintos subsistemas una huelga de empleados dedicados al proceso de embotellado en una planta embotelladora (2 puntos).**

La empresa se puede considerar como un conjunto de elementos relacionados entre sí y con su entorno. A la empresa llegan o entran un conjunto de inputs, se transforman y surgen unos outputs (bienes y servicios, impuestos, etc.). Los subsistemas que podemos reconocer en cualquier empresa son:

- subsistema directivo
- subsistema comercial
- subsistema financiero
- subsistema productivo
- subsistema de recursos humanos.

1

Una huelga en el subsistema productivo afectaría al área de producción disminuyendo la cantidad fabricada, esto afectaría al área de marketing dado que habría menos producto que vender y no se podrían atender las órdenes de compra de los clientes, lo que originaría menos ingresos por venta, dejaría a sus clientes descontentos, lo que afectaría también al área financiera. Por otra parte, el área de dirección y de recursos humanos tendrían que dedicar su atención a la resolución del conflicto existente en la empresa para evitar que, en el futuro, se vuelva a ver afectada la producción. Todo ello puede provocar malos resultados, lo que afectaría también a los accionistas de la empresa.

**4.- Un almacén de coches eléctricos ha ido adquiriendo y vendiendo las unidades que aparecen en el cuadro siguiente. En febrero de dicho año vende 6.000 unidades en el mercado de coches de segunda mano. Valore el inventario resultante de esta empresa de automóviles a 18/03, según el método FIFO y el precio medio ponderado (2 puntos).**

Fecha	Cantidad	Precio
1/01	8.000	10.000
5/01	1.500	15.000
10/01	1.700	12.000
12/01	1.100	13.000
17/01	2.300	11.000

Valoración utilizando PMP:

$$PMP = \frac{8.000u * 10.000um + 1.500u * 15.000um + 1.700u * 12.000um + 1.100u * 13.000um + 2.300u * 11.000um}{8.000u + 1.500u + 1.700u + 1.100u + 2.300u}$$

$$= 11.130 \text{ um}$$

$$Total \text{ unidades} = 14.600 - 6.000 = 8.600u$$

$$Valoración \text{ PMP} = 8.600u * 11,130um = 95.719.178 \text{ um}$$

Valoración utilizando FIFO:

Se venden 6.000 unidades valoradas en 10.000 um.

Sobran:

Cantidad	Precio
2.000	10.000
1.500	15.000
1.700	12.000
1.100	13.000
2.300	11.000

Valoración FIFO

$$= 2000 * 10.000um + 1500 * 15.000um + 1.700 * 12.000um + 1.100 * 13.000um + 2.300 * 11.000um = 95.718.000 um = 102.500.000um$$

5.- Un joven empresario se plantea montar un negocio de venta de bicicletas de aire retro en su garaje, trayéndose componentes de China, que ensamblaría él mismo. Quiere saber

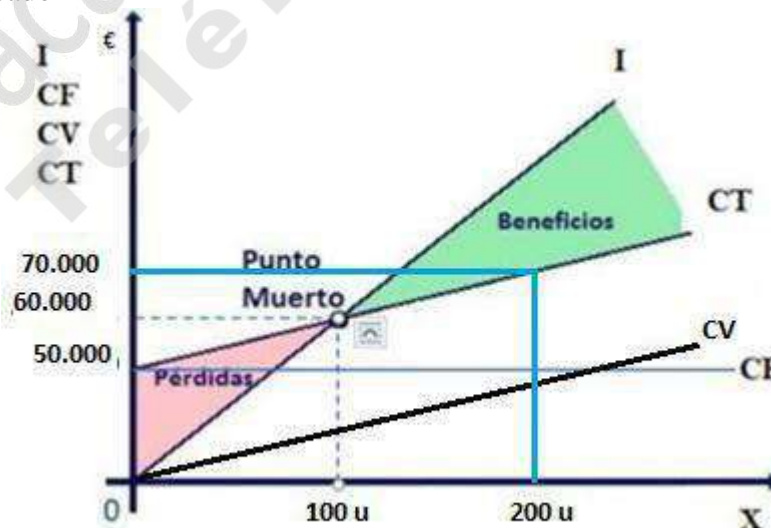
a) La cantidad de bicicletas que debe vender para no perder dinero, pensando que el precio de venta de cada bicicleta debe de ser de 600 euros, los costes fijos de 50.000 euros y el coste variable de 100 euros unidad.

$$Q = \frac{CF}{P - CVu} = \frac{50.000 \text{ €}}{600 \frac{\text{€}}{u} - 100 \frac{\text{€}}{u}} = 100 u$$

b) Si posteriormente fuese capaz de vender 200 bicicletas, ¿Cuáles serían los costes totales? ¿Qué beneficio obtendría entonces?

$$CT = CF + CV = CF + CVu * Q = 50.000 \text{ €} + 100 \frac{\text{€}}{u} * 200u = 70.000 \text{ €}$$

c) Dibuje todo lo indicado



d) Sin hacer ninguna operación indique si vendiese 150 unidades, si estaría en la zona de beneficios o pérdidas (justifique su respuesta) (2 puntos).

Estaría en la zona de beneficios ya que dicha cantidad está por encima del punto muerto (100 unidades).

### OPCIÓN B- RESUELTO

#### 1.- Indique la concepción del empresario en la gran empresa actual (2 puntos).

En las empresas actuales de gran tamaño existe separación entre la propiedad y la dirección. La propiedad se encuentra repartida entre muchos pequeños accionistas. Se produce el fenómeno de que los dueños no son los que dirigen las empresas, produciéndose una profesionalización del empresario encarnada en la figura del directivo. En este tipo de empresas se considera al empresario como un profesional de la dirección (Galbraith) que impulsa la actividad económica (Schumpeter), es el descubridor de oportunidades (Kirzner) y que arriesga su prestigio si no hay buenos resultados (Knight). Por lo tanto, el directivo, asume las funciones de los empresarios.

#### 2.- Explique los distintos tipos de mercado según el número de oferentes con un ejemplo de cada tipo (2 puntos).

Según el número de oferentes podemos distinguir diversos tipos de mercados, los cuales se mencionan a continuación:

- Mercados de competencia perfecta en los que hay muchos oferentes y demandantes. Producto homogéneo. Información total y la competencia es total. Libertad de entrada y de salida. El precio se fija por la interacción de la oferta y la demanda (Mercado de manzanas).
- Competencia Monopolística con muchos oferentes y demandantes. Producto diferenciado a través de la publicidad y las marcas. Fuerte competencia. Libertad de entrada y salida. Cierta influencia sobre precios. (Electrodomésticos)
- Oligopolio donde existen pocos oferentes y muchos demandantes. Producto diferenciado a través de la publicidad y las marcas. Fuerte competencia. Fuertes barreras de entrada y salida. Bastante influencia sobre precios (Sector de carburantes en España).
- Monopolio: mercado caracterizado por la existencia de un único oferente y muchos demandantes. El oferente tiene todo el poder de mercado. (Monopolio natural: Renfe)

**3.- Indique quienes son los proveedores y los clientes del sector eléctrico. ¿A qué tipo de entorno pertenecen? Indique algún factor que pueda aumentar el poder de negociación de alguno de ellos (2 puntos).**

Los proveedores del sector eléctrico son los fabricantes de electricidad como Iberdrola los clientes son los particulares y las empresas. el sector eléctrico pertenece al entorno general ya que afecta a todas las empresas. El poder de negociación de los clientes puede aumentar frente a las eléctricas si se reúnen en grupos de consumidores y conjuntamente eligen al mismo proveedor. el poder de negociación de las eléctricas aumenta cuando llegan a convenios con el Gobierno que disminuyen la competencia como son la fijación de tarifas y también aumenta su poder cuando se unen varias compañías.

**4.-El supermercado PIAMNORTE, presenta la siguiente información en miles de euros:**

<b>Venta de productos alimenticios</b>	<b>80.000 euros</b>
<b>Impuestos</b>	<b>17.820 euros</b>
<b>Alquiler del local</b>	<b>9.000 euros</b>
<b>Sueldos y salarios</b>	<b>10.000 euros</b>
<b>Amortización del inmovilizado</b>	<b>1.500 euros</b>
<b>Gastos financieros</b>	<b>100 euros</b>

**a) Re-construya la cuenta de Pérdidas y Ganancias (0,5 puntos)**

Venta de productos alimenticios	80.000 €
Sueldos y Salarios	(10.000 €)
Alquiler del local	(9.000 €)
Amortización del inmovilizado	(1.500 €)
<b>Resultado de Explotación</b>	<b>59.500 €</b>
Gastos financieros	(100 €)
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>59.400 €</b>
Impuestos	(17.820 €)
<b>Resultado o Beneficio Neto</b>	<b>41.580 €</b>

**b) Calcule el beneficio neto (0,5 puntos)**

Tal como se muestra en el cuadro del punto a), el beneficio neto es de 41.580 euros.

**c) Sabiendo que posee un pasivo total de 100.000 euros, del que el 40% son fondos ajenos, construya y explique el significado de la Rentabilidad Económica (0,5 puntos) y Financiera (0,5 puntos).**



$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{BAIT}}{\text{Activo Total}} = \frac{59.500\text{€}}{100.000\text{€}} = 59,5\%$$

De cada 100 unidades de Activo Total, la empresa obtiene un beneficio de explotación de 59,5.

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}} = \frac{41.580\text{€}}{60.000\text{€}} = 69,3\%$$

De cada 100 unidades de Patrimonio Neto (fondos propios), la empresa obtiene un beneficio de explotación del 69,3.

5.- En un pequeño loft tenemos a tres artistas pintando cuadros (empresa A), produciendo cada uno de ellos las siguientes cantidades de cuadros pequeños cada día. En la empresa de al lado (empresa B), 6 artistas amigos producen 6 cuadros al día.

	Trabajo	Producción	Coste de los trabajadores
Empresa A	3	6	300
Empresa B	6	6	600

a) Calcule la productividad del trabajador en cada empresa (1 punto)

$$\text{Productividad A} = \frac{6 \text{ unidades}}{3 \text{ trabajadores}} = 2 \text{ unidades/trabajador}$$

$$\text{Productividad B} = \frac{6 \text{ unidades}}{6 \text{ trabajadores}} = 1 \text{ unidades/trabajador}$$

b) Calcule que empresa posee una mayor eficiencia técnica (0,5 puntos)

La empresa de mayor eficiencia técnica será aquella que, usando menos factores tenga una mayor producción. En este caso la empresa A, ya que tiene la misma producción que B, utilizando la mitad de los factores productivos.

c) Calcule además, que empresa es más eficiente desde un punto de vista económico (0,5 puntos).

La empresa A es más eficiente en términos económicos ya que consigue el mismo nivel de producción que la empresa B, utilizando la mitad del presupuesto.



[www.academianuevofuturo.com](http://www.academianuevofuturo.com) Teléfono: 914744569  
C/ Fernando Poo 5 Madrid (Metro Delicias o Embajadores).



[www.academianuevofuturo.com](http://www.academianuevofuturo.com)  
Teléfono: 914744569