

PRUEBA ACCESO A CICLOS FORMATIVOS DE GRADO SUPERIOR

Septiembre 2013
OPCIÓN A: ECONOMÍA

DATOS DEL ASPIRANTE		CALIFICACIÓN PRUEBA	
Apellidos:		Nombre:	
D.N.I. o Pasaporte:	Fecha de nacimiento: / /		

Instrucciones:

- **Lee atentamente las preguntas antes de contestar.**
- **La puntuación máxima de cada pregunta está indicada en cada enunciado.**
- **Revisa cuidadosamente la prueba antes de entregarla.**

1. Boomer S.L. se dedica exclusivamente a la fabricación de ordenadores. Esta empresa está formada por tres socios, el capital social asciende a 70.000€, el número de trabajadores es de 60 y el volumen anual de ventas de 48.000.000€ En base a los datos de este enunciado, responde las siguientes cuestiones. (3 puntos, 1 el apartado A, 1.25 el apartado B y 0.75 el apartado C).

A. Señala si las siguientes afirmaciones son verdaderas (V) o falsas (F): (1 punto)

AFIRMACIÓN	V/F
Boomer S.L. representa el factor trabajo porque se dedica a la producción.	F
El capital de esta empresa, en el momento de su constitución, debió estar totalmente suscrito y desembolsado.	V
Es una empresa mediana.	V
La crisis económica es un elemento de su entorno específico.	F
Un flujo real del flujo circular de la renta de esta empresa lo formarían los productos que ofrece a las familias.	V
Esta empresa pertenece al sector terciario.	F
Una de las desventajas de un sistema económico de planificación centralizada es que aumenta la competencia entre las empresas porque el Estado no interviene en la economía.	F
La decisión de internacionalización de esta empresa en un futuro sería una consecuencia de la globalización.	V
La subida del IVA es un elemento de su entorno general.	V
En la curva de demanda de ordenadores, el precio y la cantidad varían de forma inversa.	V

B. Completa el siguiente cuadro indicando todos los posibles tipos de factores productivos que podría utilizar en su proceso de producción, un ejemplo de dichos factores, la remuneración de cada uno de ellos y el tipo de coste que supondría a corto plazo (coste fijo o variable), justificando tu respuesta. (1.25 puntos)

Factores productivos	Ejemplo	Remuneración	Coste para la empresa (justifica la respuesta)
Recursos Naturales	Tierra	Alquiler	Coste fijo (no se puede modificar en el corto plazo)
Trabajo	Trabajador	Salario	Coste variable (se puede modificar en el corto plazo)
Capital	Máquina	Interés	Coste variable (se puede modificar en el corto plazo)

C. Boomer S.L. se está planteando abrir una nueva sucursal en otro país para aumentar su cuota de mercado. Para ello te proponemos que expliques brevemente: (0.75 puntos)

- Un factor que podría influir en su decisión de localización en otro país

Los factores más importantes que pueden influir en la localización de una empresa son:

- El **coste del terreno** y la **construcción**: pueden ser factores fundamentales, ya que la inversión inicial suele ser bastante elevada.
- El **mercado al que se dirige la empresa**: la empresa tendrá que asegurarse que existen futuros consumidores (demanda del mercado), estudiar la posible competencia de otras empresas, etc.
- El **transporte**, las **comunicaciones** y los **suministros**: es decir, si la nueva sucursal goza de buenas comunicaciones y si la red de transporte es de fácil acceso. Por otra parte, también debe tener fácil acceso al suministro eléctrico, agua, etc.
- El **abastecimiento de materias primas**: cuanto más lejanas estén situadas las materias primas, mayor será su coste de transporte.
- El **mercado de trabajo**: si la empresa necesita mano de obra especializada, debe asegurarse que puede encontrarla en esta nueva ubicación.
- **Factores climáticos**, relacionados con el medio ambiente, etc. que pueden entorpecer o imposibilitar la actividad de la empresa.
- **Legislación**: legislación aplicable no sólo a la hora de establecer la localización por la empresa sino también en el pago de impuestos, etc.
- **Financiación y ayudas**: pueden existir ayudas o financiación específica según la ubicación de la empresa, tipo de empresa, etc.

Esta lista factores no es exhaustiva pero recoge los más importantes a considerar en la localización de una empresa.

- Un objetivo cuantitativo que se podría plantear con la apertura de la nueva sucursal.

Los objetivos cuantitativos son aquellos que se pueden cuantificar. Los más importantes utilizados por las empresas son: maximizar el beneficio, minimizar costes, maximizar ingresos, aumentar la cuota de mercado, etc.

- Un objetivo cualitativo que se podría plantear con la apertura de la nueva sucursal.

Los objetivos cualitativos son aquellos difíciles de cuantificar, como la imagen de la empresa, la satisfacción de los clientes o de los trabajadores, el respeto con el medio ambiente y la sociedad, etc.

2. El director financiero de una empresa te facilita el siguiente listado con los elementos patrimoniales, con fecha 01/01/2013. Te pide que le ayudes con la contabilidad de la empresa: (2 puntos, 1.25 el apartado A, 0.75 el apartado B).

A. Clasifica los siguientes elementos patrimoniales de la empresa en su correspondiente masa patrimonial (activo no corriente, activo corriente, patrimonio neto, pasivo no corriente y pasivo corriente) indicando previamente su denominación según el Plan General de Contabilidad. (1.25 puntos)

Elemento patrimonial	Denominación según el PGC	Masa patrimonial
Reservas establecidas por ley	Reservas legales	PN
Dinero en la caja	Caja, euros	AC
Vehículos de la empresa	Elementos de transporte	ANC
Proveedores de materias primas	Proveedores	PC
Materias primas para el proceso de producción	Materias primas	AC
Dinero en el banco	Bancos C/C	AC
Deudas a largo plazo con proveedores de inmovilizado	Proveedores de inmovilizado a largo plazo	PNC
Mesas, sillas, etc.	Mobiliario	ANC
Acreedores por suministros varios	Acreedores	PC
Dinero de los socios	Capital social	PN
Productos terminados	Productos terminados	AC
Ordenadores	Equipos para procesos de información	ANC
Préstamo con el banco a devolver en 6 años	Deudas a largo plazo con entidades de crédito	PNC
Derechos de cobro por la venta de productos terminados	Cientes	AC
Deuda con Hacienda	Hacienda Pública Acreedora	PC

ANC = Activo no corriente; AC = Activo corriente; PN = Patrimonio neto; PNC = Pasivo no corriente; PC = Pasivo corriente.

B. Una vez ordenados los elementos anteriores y obtenido el correspondiente balance de situación, los resultados son los siguientes: Activo no corriente = 80.000€, Pasivo corriente = 40.000; Patrimonio neto = 30.000€, Activo corriente = 25.000€, Pasivo no corriente = ¿?. **Calcula** el importe del **pasivo no corriente**. (0.75 puntos)

Solución. Aplicando la ecuación fundamental del patrimonio y despejando el pasivo no corriente:

Activo no corriente + Activo corriente = Patrimonio neto + Pasivo no corriente + Pasivo corriente

$80.000 + 25.000 = 30.000 + \text{PNC} + 40.000$

$\text{PNC} = 35.000\text{€}$

3. La multinacional Revolution S.A., competidora de Boomer S.L., ha lanzado al mercado un modelo revolucionario de ordenadores a partir de material reciclado. En la prensa económica hemos encontrado el siguiente titular de prensa: (2 puntos, 1.25 el apartado A y 0.75 puntos el apartado B)

“Revolution S.A. lidera el mercado con el lanzamiento de ordenadores obtenidos con material reciclado y colabora con ONGs que ayudan a determinados colectivos en riesgo de exclusión social”

Fuente: Elaboración propia

A. En base al titular de prensa anterior, indica si son verdaderas (V) o falsas (F) las siguientes afirmaciones, y en caso de que sean falsas, indica en la columna correspondiente la respuesta correcta: (1.25 puntos)

AFIRMACIONES	V / F	Respuesta correcta
Este titular de prensa es macroeconómico.	F	Falso. Es un titular de carácter microeconómico porque habla de un agente económico específico, no de la economía en general. (C.Eval. Orden 23/abril/2008, Anexo VII: reconocer las características básicas de los distintos agentes económicos en el mercado actual)
Revolution S.A. se está planteando una posible deslocalización hacia un país en vías de desarrollo para mejorar su política de responsabilidad social corporativa.	V	Verdadero. (C.Eval. Orden 23/abril/2008, Anexo VII: analizar la actuación de las multinacionales en los mercados actuales y sus consecuencias para la globalización)
Una de las ventajas de Revolution S.A. como PYME es la facilidad para acceder a financiación externa.	F	Falso. Es uno de los inconvenientes de las PYMEs (C.Eval. Orden 23/abril/2008, Anexo VII: explicar las ventajas e inconvenientes de las PYMEs)
Un aumento del precio de los ordenadores de Revolution, S.A. provocará una disminución de la demanda de este mismo producto en las empresas competidoras.	F	Falso. Considerando que los productos de la competencia son sustitutivos a los de Revolution, S.A., al aumentar el precio de los ordenadores de esta empresa aumentaría la demanda de los productos de la competencia. (C.Eval. Orden 23/abril/2008, Anexo VII: exponer básicamente el concepto de oferta y demanda del mercado, así como el mecanismo de fijación de precios)
Si el precio de equilibrio es de 20€ y el Estado fija un precio de mercado de 15€ se origina un exceso de demanda.	V	Verdadero. (C.Eval. Orden 23/abril/2008, Anexo VII: exponer básicamente el concepto de oferta y demanda del mercado, así como el mecanismo de fijación de precios)

B. Relaciona los enunciados de la primera columna con su continuación en la segunda. (0.75 puntos)

a. La localización de un producto cerca de las cajas de un supermercado	[d] es un instrumento de venta personal
b. La venta de dos productos al precio de uno	[c] es una variable del marketing-mix
c. El precio de un producto	[e] utiliza un canal largo
d. La venta de un producto a domicilio	[a] es un instrumento de merchandising
e. La venta de un producto realizada teniendo como intermediarios a un mayorista y minorista	[b] es un instrumento de promoción de ventas

4. A continuación se indican los siguientes datos mensuales sobre el proceso productivo de la empresa Boomer S.L. (3 puntos, 0.35 puntos el apartado A, 1 punto los apartados B y C, 0.65 puntos el apartado D)

Tarifa plana teléfono e Internet: 2.000€	Precio de venta unitario: 60€
Alquiler de la nave: 10.000€	Cien trabajadores producen 5.000 unidades de producto.
Coste variable unitario del producto: 20	El sueldo de cada trabajador es de 1.000€/mes

A. Explica el significado de punto muerto. (0.35 puntos)

Es el nivel de producción vendida a partir del cual la empresa comienza a obtener beneficios.

B. Calcula el punto muerto o umbral de rentabilidad. (1 punto)

$$P.M. = \frac{CF}{P - CVMe} = \frac{12.000}{60 - 20} = 300 \text{ unidades}$$

C. Calcula el resultado (beneficio o pérdida) que obtendría la empresa con la producción y venta de las 5.000 unidades del enunciado. (1 punto)

Ingresos Totales = Producción x precio de venta = 5.000 x 60 = 300.000 €

Costes Fijos = 2.000 + 10.000 = 12.000 € (siempre es el mismo importe, independientemente del volumen de producción)

Costes Variables = Producción x coste variable unitario = 5.000 x 20 = 100.000 €

También se puede obtener: número de trabajadores x sueldo mensual = 100 trabaj. x 1.000€/mes = 100.000€

Costes Totales = Costes Fijos + Costes Variables = 12.000 + 100.000 = 112.000 €

Beneficio = Ingresos totales - Costes totales = 300.000 - 112.000 = 188.000 €

D. Calcula la productividad del trabajo para las 5.000 unidades, interpretando el resultado obtenido. (0.65 puntos).

Solución: Productividad del trabajo = Nivel de producción (unidades físicas) / Factor trabajo (unidades físicas) = 5.000/100 = 50 unidades de producto por trabajador (cada trabajador produce 50 unidades de producto).