

PRUEBA DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD PARA MAYORES DE 25 AÑOS

ECONOMÍA

INDICACIONES AL ALUMNO:

1. El examen consta de dos opciones. Elija una de ellas.
2. El examen consta de tres ejercicios, cada uno de ellos contiene varios apartados a resolver. Los tres ejercicios tienen el mismo peso en la calificación final. Todos los apartados tienen el mismo peso dentro del ejercicio.

Los dispositivos que pueden conectarse a internet o que pueden recibir o emitir información deben estar apagados durante la celebración del examen y no pueden estar a la vista.

OPCIÓN 1

EJERCICIO 1.

Sea una empresa que debe elegir entre dos opciones de inversión:

- 1ª: Realizar un desembolso inicial de 150.000 euros para ampliar el negocio, lo cual permitiría obtener durante los próximos tres años unos flujos de caja anuales de 80.000 euros.
- 2ª: Adquirir un inmueble por 150.000 euros y venderlo tres años después por 180.000 euros.

SE PIDE:

1. Si el tipo de interés aplicable en la evaluación es del 5%, ¿serían factibles dichos proyectos? En caso afirmativo, ¿cuál sería preferible?
2. ¿Cómo afectaría a lo anterior un incremento del precio del dinero hasta situarse en el 10%? Interprete los resultados.
3. Si el precio de compra del inmueble no está fijado, ¿cuál sería el límite para que dicha inversión sea realizable? Considere como tipo de interés el 5%.

EJERCICIO 2.

La empresa ABC presenta la siguiente información en sus cuentas (datos en euros) del Balance al cierre del ejercicio 20XX:

Instalaciones técnicas, 90.000 €; Deudas a largo plazo, 40.000 €; Materias Primas, 2.000 €; Efectivo, 10.000 €; Reservas, 20.000 €; Amortización acumulada del inmovilizado material, 40.000 €; Proveedores, 15.000 €; Banco cuenta corriente, 40.000 €; Productos terminados, 5.000 €; Utillaje, 3.000 €; Clientes, 25.000 €; Capital Social, 60.000 €; Maquinaria, 50.000 €; Deudas a corto plazo con entidades de crédito, 20.000 €; Resultado del ejercicio, determinar.

SE PIDE:

1. Determinar el importe de Resultado neto del ejercicio 20XX y construir el Balance identificando sus masas patrimoniales.
2. Analizar la situación de la liquidez de la empresa: Ratios de liquidez.
3. Analizar la situación de la solvencia de la empresa: Ratio de solvencia global y ratio de endeudamiento.

EJERCICIO 3.

LAS MEJORES 50 MEDIANAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

El tejido empresarial de nuestro país se ha visto profundamente afectado por la crisis económica. Sin embargo, las mejores 50 medianas empresas españolas han conseguido aumentar sus ventas un 37% entre 2010 y 2014. De media, emplean a 120 personas cada una y consiguen una facturación de 5.800 millones de euros al año. La lista de estas empresas *sobresalientes*, realizada por el Círculo de Empresarios, tiene en cuenta tres factores transversales en sus cuentas anuales: la productividad, el margen operativo y la rentabilidad.

La proporción de la estructura empresarial del país presenta su mayor peso en autónomos o en microempresas con menos de 10 trabajadores, representando más del 94% del total. Las medianas empresas, aquellas con más de 50 personas pero menos de 249 en sus filas, **sólo suponen el 0,6% del entramado empresarial**. Por su parte, las grandes corporaciones se quedan con el 0,1% de la tarta. Según **Javier Vega**, presidente del Círculo de Empresarios, “las grandes y medianas empresas españolas cuentan con unos niveles de competitividad iguales o incluso mejores que las alemanas”, pero cuando se tiene en cuenta el conjunto de las más de tres millones de compañías existentes en España, “la media competitiva baja”.

De las 20.000 medianas empresas españolas, el Círculo de Empresarios ha seleccionado las 50 mejores en cuanto a su poder de crecimiento durante el quinquenio 2010-2014. Apoyándose en la base de datos de INFORMA, el estudio ha escogido aquellas compañías con una **mínima facturación de 50 millones de euros**.

Por agrupaciones sectoriales, el perfil mayoritario entre estas empresas líderes es el **mercado alimentario**. El 34% de las compañías presentes en el Top 50 se dedica al comercio o fabricación de alimentos, bebidas y tabaco o a su procesado y conservación. Aun así, la lista vuelve a demostrar una gran diversidad de actividades puesto que hasta **25 sectores están representados**. Entre ellos, la fabricación de productos químicos, textiles, plástico o la producción ganadera. En cuanto a su concentración geográfica, el 60% de las empresas presentes en la lista tiene establecida su sede principal en **Cataluña (el 42%) y la Comunidad Valenciana (el 18%)**. Por el contrario, llama la atención que la **Comunidad de Madrid no cuenta con ningún caso de éxito** entre las 50 mejores.

Durante este quinquenio, las cuentas de estas compañías lograron un importante crecimiento. En lo que respecta al **margen operativo**, que pone en perspectiva el EBIT (beneficios brutos) y ventas, el incremento fue del 8%, frente a un ratio del 1,3% en el conjunto de las 20.000 empresas medianas con más de 50 millones de facturación. Por su parte, la **rentabilidad** de estas 50 compañías aumentó de media un 7,5%.

También en la **productividad** estas selectas empresas han conseguido distanciarse considerablemente de la media que obtienen el resto de entidades medianas. Durante los cinco años estudiados, las empresas han perdido el 4,2% de trabajadores, sin embargo, **las 50 mejores han podido aumentar su plantilla un 1,6%**. Además, las empresas líderes son **hasta cuatro veces más productivas**. Parte de este crecimiento se debe al auge de las exportaciones, que en España han pasado de suponer el 23% del PIB al 35% en diez años. Los encargados del estudio señalan que **el 35% de la producción de la mediana empresa se dirige fuera de nuestras fronteras** y, en el Top 50, esta proporción sería aún mayor.

SE PIDE:

1. Analice el mapa empresarial español en el periodo 2010-2014 según tamaño o dimensión de las empresas.
2. ¿Cuáles son los rasgos descriptivos de las 50 mejores empresas medianas españolas?
3. ¿Cómo se explica el crecimiento de las mejores empresas medianas españolas durante el quinquenio 2010-2014?

PRUEBA DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD PARA MAYORES DE 25 AÑOS

ECONOMÍA

OPCIÓN 2

EJERCICIO 1.

Una empresa se plantea un proyecto de inversión para la adquisición de nuevos equipos cuyas características son:

- Precio de compra o desembolso inicial de los nuevos equipos, 156.000 €
- Vida útil estimada de los equipos, 4 años.
- Cobros anuales ligados a esta inversión durante la vida útil, 58.000 €.
- Pagos anuales ligados a esta inversión durante la vida útil, 20.000 €.
- Tipo de interés aplicable en la evaluación de esta inversión, 5%.

SE PIDE:

1. ¿Sería factible dicho proyecto? Justifique su respuesta.
2. ¿Cómo cambiaría el análisis anterior si el tipo de interés aumentase hasta llegar al 10%? Interprete los resultados.
3. Si el precio de compra de los nuevos equipos no está fijado, ¿cuál sería el límite para que dicha inversión fuese realizable?

EJERCICIO 2.

Una empresa produce y vende un determinado producto Z. Durante el periodo T, los datos han sido los siguientes:

- Volumen de producción y venta de producto Z, 100.000 unidades.
- Precio de venta unitario, 18 euros.
- Coste variable unitario, 8 euros.
- Total de costes fijos, 10.000 euros.

SE PIDE:

1. Determine el punto muerto o umbral de rentabilidad. Interprete el resultado.
2. Si en el periodo T+1 se prevé el mismo volumen de producción y venta pero reduciendo un 10% el margen bruto (o margen de contribución) unitario, ¿cómo cambiaría la situación? Interprete los resultados.
3. Si en el periodo T+1 se prevé un incremento del 10% del volumen de producción y venta junto a una disminución del 5% en el precio de venta unitario y un incremento de los costes fijos en 1.000 euros, ¿cómo cambiaría la situación? Interprete los resultados.

EJERCICIO 3.

LAS GASOLINERAS DESATENDIDAS: EL CASO DE FAST FUEL

Las llamadas gasolineras desatendidas han experimentado un gran crecimiento en el último año. Cada vez es más frecuente encontrarse con estaciones de servicio «low cost» que ofrecen al cliente precios inferiores a los habituales diariamente, aunque sin tener personal que atienda a los usuarios. La **CNMC** (la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia) recientemente alzó la voz para pedir más competencia en el sector y reclamar que no se pongan trabas a este tipo de gasolineras, aunque no ha hecho más que recibir críticas, salvo de la Asociación Nacional de Estaciones de Servicio Automáticas (Aesae).

La cadena de gasolineras 'low cost' **Fast Fuel** ha iniciado un plan de expansión nacional a través del sistema de franquicias. La compañía prevé **finalizar el año con una red de siete estaciones de servicio operativas**, seis de las cuales ya están en la última fase de construcción, según ha explicado la marca.

Fast Fuel emprende esta iniciativa tras la experiencia adquirida con una unidad operativa propia, que puso en funcionamiento hace dos años, tras la **liberación del sector de los hidrocarburos**.

Esta nueva normativa ha abierto una "oportunidad de negocio" para nuevos inversores que buscan entrar en un sector hasta ahora controlado por los grandes operadores, ha destacado la compañía.

Se trata de un modelo de negocio diseñado en base a un nuevo concepto de gasolinera, que surge con el objetivo de **ofrecer un combustible a un precio muy competitivo**, aproximadamente entre **10 y 12 céntimos más barato por litro**.

La compañía ha desarrollado un sistema de gestión, repostaje y telemática que permite **reducir los costes para bajar el precio de la gasolina** y, de manera directa, incrementar las ventas y el índice de rentabilidad.

Otro factor que ha influido en esta reducción de costes es el modelo establecido, que minimiza los gastos de estructura mediante un prototipo de gasolinera autoservicio, además de importantes acuerdos con empresas y proveedores para proporcionar un alto margen de beneficios.

Fast Fuel presentará su modelo de negocio en la próxima edición de Expofranquicia. Además, para cubrir los diferentes perfiles de franquiciados, la compañía ha establecido varios niveles de franquicia, cuya inversión parte de los 189.000 euros, con una superficie mínima de 200 metros cuadrados ubicados en suelo industrial o de uso terciario.

Fast Fuel estima su rentabilidad entre el 8 y el 10%, dependiendo de la ubicación de la estación, y una recuperación de la inversión cercana a los dos años.

SE PIDE:

1. ¿Cuál ha sido el hecho desencadenante del plan de expansión de FastFuel?
2. ¿Cuáles son los principales elementos del modelo de negocio de FastFuel? Justifique su respuesta en base a la información suministrada por el texto.
3. ¿Cómo ha afrontado el plan de expansión FastFuel?