

DATOS DEL ASPIRANTE	CALIFICACIÓN
Apellidos: _____ Nombre: _____ DNI: _____ IES: _____	_____  Numérica de 0 a 10, con dos decimales

**PRUEBAS DE ACCESO A CICLOS FORMATIVOS DE GRADO SUPERIOR**  
Convocatoria de 22 y 23 de junio de 2016 (Resolución 24 febrero 2016, BOA 16/03/2016)

**PARTE ESPECÍFICA: OPCIÓN 7 (ECONOMÍA DE LA EMPRESA)**

1. (2 puntos) Contesta brevemente:

- ¿Qué representan y qué utilidad tienen el “Balance de Situación” y la “Cuenta de Pérdidas y Ganancias ó Resultado del Ejercicio” de la empresa?
- La Franquicia. Explica qué es y señala las principales DESVENTAJAS para el franquiciador y el franquiciado

2. (0.5 puntos. Escoge una única opción). Los títulos representativos del capital social de una sociedad limitada se denominan:

- Acciones
- Bonos
- Obligaciones
- Participaciones

3. (0.5 puntos. Escoge una única opción). En el caso del empresario individual, desde el punto de vista jurídico de la responsabilidad del empresario frente a terceros:

- Ni el patrimonio de la empresa ni el del propietario están vinculados a la responsabilidad del empresario
- Los patrimonios de la empresa y del empresario se confunden y constituyen una unidad
- El empresario nunca responde de sus deudas frente a terceros
- El patrimonio de la empresa aparece claramente diferenciado del patrimonio del propietario

4. (2 puntos) Revisando documentos elaborados por el gerente de una empresa se sabe que vende actualmente 14.000 unidades de producto, tiene una estructura de costes fijos de 82.500 u.m. y un coste variable de cada unidad de 1,25 u.m. El precio de venta es de 6,75 u.m.. por unidad.

- a) Parece que su contable no conoce el significado del “Umbral de Rentabilidad” o “Punto Muerto” ¿podrías ayudarlo, indica qué es? Además, calcúlalo y di cuantas unidades más tendría que vender para llegar a él
- b) Este año se esperan vender 16.000 unidades de producto ¿Qué beneficio tendrá la empresa?

**5. (2,2 puntos: +0.2 cada acierto, — 0.1 cada error) Pon delante de cada afirmación si es VERDADERA (V) o FALSA (F):**

- La “marca blanca” es una estrategia comercial en la que el principal beneficiado es el fabricante y el principal perjudicado el distribuidor
- La definición concreta del “Producto” a comercializar es una variable de marketing considerada como “táctica”, no “estratégica”
- El PayBack o Plazo de Recuperación es un método de selección de inversiones que tiene en cuenta que los capitales tienen distinto valor en el tiempo.
- Si se trabaja más horas la productividad siempre aumentará
- Si aumentamos la tasa de actualización (i ó r), el VAN de cualquier proyecto bajará.
- Dentro del Ciclo de Vida de un producto, en el periodo de "madurez", hay poca competencia y es habitual incrementar los precios.
- La diversificación horizontal se diferencia de la vertical en la forma de representación del organigrama: horizontal la primera y vertical la segunda.
- La “Joint-Venture” es una forma de crecimiento interno por el que se establece un acuerdo entre empresas que siempre tiene una duración determinada, superado el cual siempre se liquida el negocio común.
- El crecimiento interno denominado “desarrollo de producto” consiste en dirigir los productos que ya se tiene a nuevos mercados.
- El acrónimo “PYME” significa “Petición y Mediación Empresarial” y es la manera rápida de referirse al proceso de solución de conflictos ente consumidores y empresas dirigido por el Ministerio de Consumo.
- En la metodología del “Núcleo Competitivo de Porter”, las variables que se analizan son: el poder de negociación de clientes y proveedores, la amenaza de entrada de nuevos competidores, los productos sustitutivos, el grado de competencia en el negocio y el grado de cumplimiento de prácticas de Buen Gobierno Corporativo.

6. (2.8 puntos) A la vista de las siguientes cuentas de una empresa referidas al ejercicio del 2015, **ELABORA** su **Balance de Situación** a 31/12/15 y, como experto de la empresa, haz una **VALORACIÓN de su SITUACIÓN** y plantea posibles **MEDIDAS CORRECTORAS** si fueran necesarias

(OJO, está en formato de 2 COLUMNAS solo por AHORRAR ESPACIO, **no está ordenado** por Activo y Pasivo)

Bancos c/c .....	90.000	Terrenos .....	215.000
Reservas .....	70.000	Caja, € .....	40.000
Clientes.....	26.000	Proveedores .....	240.000
Maquinaria.....	56.000	Resultado del Ejercicio (P y G)	100.000
Acreeedores .....	45.000	HP acreedora .....	35.000
Mercaderías .....	94.000	Capital Social .....	45.000
Amortización Acumulada	IM112.000	Construcciones .....	486.000
Deudas a LP con Ent. Crédito	360.000		

#### CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN:

- En la corrección de los ejercicios se tendrá en cuenta, la correspondencia entre lo que se pregunta y lo que se responde, lo más o menos completa que sea la respuesta, el orden en la exposición de los contenidos, la claridad en la expresión de los conceptos, la utilización de forma precisa de la terminología propia de la materia, la exactitud en las respuestas consistentes en cálculos numéricos y el empleo del procedimiento correcto para su determinación.
- La puntuación total de la prueba es de 10 puntos. Cada ejercicio y apartado se calificará de acuerdo a la puntuación indicada en el mismo.