

# PRUEBAS DE ACCESO A CICLOS FORMATIVOS DE GRADO SUPERIOR.

Orden de 8 de marzo de 2016, (DOE. 23 de marzo) Fecha: 8 de junio de 2016

DATOS DEL ASPIRANTE	CALIFICACIÓN
Apellidos: _____ Nombre: _____ DNI: _____ I.E.S. de inscripción: _____ I.E.S. de realización: _____	Dos decimales

## Instrucciones:

Mantenga su DNI en lugar visible durante la realización del ejercicio.

Grabe todas las hojas de respuestas que correspondan a esta prueba junto a esta hoja u hojas de examen.

Lea detenidamente los enunciados de los ejercicios antes de comenzar su resolución.

Duración 85 minutos.

## **ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS**

### **TEORÍA.**

**Ejercicio 1.-** Explica el concepto de **organigrama de una empresa** ¿Para qué sirven? Tipos más comunes de los mismos. **Puntuación (1 punto)**

**Ejercicio 2.-** Sabemos que una acción en una sociedad anónima es la parte alícuota del capital social de la misma, pero a lo largo del tiempo este valor puede ser diferente. Define los siguientes valores que puede tener una acción: **Puntuación (1 punto)**

- **Valor nominal**
- **Valor efectivo**
- **Valor teórico.**

**Ejercicio 3.-** Explica lo más detalladamente posible el significado del término **“fuentes de financiación propias”** de la empresa. **Puntuación (1 punto)**

**Ejercicio 4.-** Concepto de **Fondo de Maniobra**. Explica las distintas situaciones en las que se puede encontrar una empresa dependiendo de que este fondo sea, positivo, negativo o cero. **Puntuación (1 punto)**

### PRÁCTICA.

**Ejercicio 5.-** La empresa Iluminación S.A. se dedica a la fabricación de lámparas de bajo consumo. El total de los costes fijos ascienden a 500.000 euros, los costes variables unitarios de producción ascienden a 1,80 euros/ unidad, siendo su capacidad máxima de producción y venta de 300.000 unidades. Con los datos anteriores se pide calcular:

- a) Suponiendo que alcanza su capacidad máxima de producción y venta, ¿cuál debe ser el precio de venta unitario si esta empresa desea obtener un beneficio de 200.000 euros? **Puntuación (1 punto)**
- b) ¿Qué cantidad de lámparas se deben vender, (al precio calculado anteriormente) para que el Beneficio de la empresa sea 0. (Punto muerto o umbral de rentabilidad) **Puntuación (1 punto)**
- c) Representa gráficamente (Ingresos, Costes y unidades) las dos situaciones anteriores. **Puntuación (1 punto)**

**Ejercicio 6.-** Una empresa debe decidir entre dos proyectos de inversión A y B.

El proyecto A, que consiste en la adquisición de un vehículo para realizar portes, presenta las siguientes características.

Concepto	Cuantía.
Desembolso inicial	105.000
Cobros anuales	82.500
Pagos Anuales	41.200
Valor residual (en el quinto año)	25.000
Duración temporal	5 años.

El proyecto B consiste en la puesta en marcha de producción y venta de un determinado producto tiene los siguientes datos.

Concepto	Cuantía.
Desembolso inicial	10.000 €
Costes fijos anuales	1.000 €
Costes variables unitarios	10 €
Precio de venta unitario	20 €
Duración temporal	4 años.
Producción y venta del primer año	400 unidades
Producción y venta del segundo año	600 unidades
Producción y venta del tercer año	525 unidades
Producción y venta del cuarto año	550 unidades

Con los datos anteriores se pide:

- a) Realizar el diagrama temporal, con sus respectivos flujos de caja de los proyectos A y B  
**Puntuación (1 punto)**
- b) Si el coste del capital se considera constante para todo el tiempo que dura la inversión y es igual al 4%, seleccionar la mejor inversión según el criterio del VAN. **Puntuación (1 punto)**
- c) Atendiendo al criterio del Pay-Back, ¿Qué proyecto elegirías? ¿Coincide la elección del proyecto seleccionado, con el apartado b? Si debieses elegir uno de los criterios, ¿Cuál elegirías y por qué?  
**Puntuación (1 punto)**

**Criterios de evaluación y calificación.**

- La puntuación total del examen es de 10 puntos. (Las 4 primeras cuestiones se valorarán con 1 punto cada una, y las cuestiones 5 y 6 se valorarán con 3 puntos cada una respectivamente)
- La puntuación de cada ejercicio estará determinada por la corrección y concreción en las respuestas, el uso de términos acordes a la materia, la limpieza y presentación del examen.