

<b>PRUEBA ACCESO A CICLOS FORMATIVOS DE GRADO SUPERIOR</b>	Septiembre 2019 OPCIÓN A: ECONOMÍA DE LA EMPRESA
--	---

DATOS DEL ASPIRANTE	CALIFICACIÓN PRUEBA	
Apellidos:	Nombre:	
DNI o Pasaporte:	Fecha de nacimiento:	/ /

### Instrucciones:

- **Has de contestar a cuatro preguntas de las cinco que se proponen, una de las cuales puede ser obligatoria (en este caso la número 5).**
- **Lee atentamente las preguntas antes de contestar y selecciona las que vayas a realizar.**
- **Revisa cuidadosamente la prueba antes de entregarla.**

**1.** En las empresas, la gestión de los recursos humanos siempre ha sido una cuestión trascendental para su éxito y, en el mundo actual, cada vez más. En relación con el factor humano en la empresa y con su gestión, contesta a las siguientes cuestiones que se plantean:

(2,5 puntos; 0,5 el apartado A, 1 los apartados B y C)

**A.** El área de recursos humanos tiene encomendada, como una de sus funciones principales, la tarea de la selección del personal de la empresa. Para realizarla, necesita contar con candidatos adecuados para cada puesto de trabajo. Indica cómo se denomina la fase de búsqueda de posibles candidatos que cumplan los requisitos para un puesto de trabajo y a qué dos tipos de fuentes puede acudir para buscarlos. Pon un ejemplo de cada una.

El enunciado nos está preguntando por la fase de reclutamiento dentro de la selección del personal de la empresa. En esta fase se busca un número de personas con perfiles adecuados para, de entre ellas, elegir al candidato más adecuado para el puesto. La búsqueda se puede realizar en dos tipos de fuentes de reclutamiento: interna y externas.

Ejemplo de fuente de reclutamiento interna es la promoción interna del personal.

Ejemplos de fuentes externas de reclutamiento son: universidades u otros centros de formación, empresas competidoras, anuncios en prensa, candidaturas espontáneas, familiares...

**B.** En la gestión de los recursos humanos hay un amplio consenso acerca de la importancia de la denominada motivación. Diversos estudios han demostrado que los trabajadores se sienten motivados por factores de muy diversa índole. Define a qué llamamos motivación e indica cinco ejemplos de factores de motivación diferentes.

La motivación se define como la predisposición positiva de los trabajadores para realizar la tarea que tienen encomendada, también se puede definir como el deseo de los trabajadores por realizar esfuerzos para la consecución de los objetivos de la empresa al tiempo que satisface necesidades propias.

Ejemplos de factores de motivación podrían ser:

Factores monetarios: salarios, pagas extraordinarias, complementos, pagas por productividad, reparto de beneficios empresariales, etc., retribuciones en especie como dietas, viajes, alquileres o regalos materiales...

Factores no monetarios: enriquecimiento del puesto de trabajo, recibir delegaciones de autoridad y responsabilidad, comunicación continua para informar mejor a los trabajadores de lo que se espera de ellos o reconocer a los trabajadores sus méritos y el trabajo bien hecho, introducir mecanismos para la autoevaluación, facilitar la formación y el desarrollo personal de los trabajadores, plan de carrera...



- C.** Además de los recursos humanos, explica qué otros elementos componen la empresa y pon un ejemplo de cada uno de ellos.

**Elementos materiales:** son los elementos tangibles, corpóreos, es decir, todos aquellos elementos que nos encontramos en una empresa y que podemos observar a simple vista, como las estanterías, el edificio, los ordenadores, la maquinaria, etc.

**Elementos inmateriales o intangibles:** son los elementos no corpóreos, los que no pueden verse o tocarse. Nos referimos a elementos como: la marca, que aunque no se puede tocar tiene un gran valor para la empresa en el desarrollo de su actividad; un programa informático hecho a medida para nuestra actividad...

**Know how ("saber cómo"):** se refiere al conjunto de técnicas, a las experiencias ya sean productivas, financieras, comerciales, etc., que posee la empresa. Se puede decir que se trata de un valioso elemento intangible, que incluye la forma de combinar los componentes, de organizar los equipos utilizados...

**Capital financiero:** son todos los medios líquidos con los que cuenta la empresa para llevar a cabo las inversiones necesarias para su normal funcionamiento. La empresa, desde que nace, necesita dinero para comprar las máquinas, la materia prima, pagar a los trabajadores, etc., por lo que podemos considerarlo como un elemento más de la empresa.

- 2.** Contesta a las siguientes cuestiones:  
(2,5 puntos; 1 el apartado A y 1,5 el B)

- A.** Indica el concepto que definen los siguientes enunciados:

- Característica personal que consiste esencialmente en influir a las personas de la organización y hacer que se identifiquen con los objetivos del grupo y actúen para conseguirlos.

**Liderazgo**

- Dimensión de una empresa que le permite alcanzar su producción máxima al menor coste posible, lo que supone una ventaja frente a sus competidores y la maximización de su beneficio.

**Dimensión óptima de una empresa.**

- Tipo de empresa que, según la clasificación definida por la Comisión Europea, tiene entre cero y nueve trabajadores, y unos volúmenes de activo total y de facturación anual que no superan los dos millones de euros.

**Microempresa.**

- Cocientes que relacionan dos magnitudes económicas que se quieren comparar. Sirven para comparar la situación de la empresa con respecto a otras del sector, aunque hay que relativizar los resultados y no se pueden utilizar en interpretaciones muy generales.

**Ratios.**

- Recogida de información sobre cualquier aspecto de un mercado que pueda ayudarnos a tomar decisiones. En particular consiste en recopilar, elaborar y analizar información sobre el entorno general, la competencia y el consumidor para así conocer el mercado y reducir el riesgo.

**Investigación de mercados.**

- B.** Indica si las siguientes afirmaciones son verdaderas (V) o falsas (F) y justifica tu respuesta realizando los cálculos oportunos:

- Una empresa que tiene 50.000 € de costes fijos, que, para fabricar cada unidad de producto, necesita asumir 5 € en materias primas, 2 € en energía y 3 € en mano de obra y que vende cada unidad a un precio de 35 € tiene su umbral de rentabilidad o punto muerto en un nivel de producción de 1.500 unidades. Realiza también la representación gráfica:

Cantidad de punto muerto o umbral de rentabilidad:  $q_{PM} = \text{Costes Fijos} / (\text{Precio unitario de venta} - \text{Coste variable unitario}) = 50.000 / (35-10) = 2.000$  unidades de producto.



CF = 50.000 €

Coste variable unitario = 5 + 2 + 3 = 10 €

Precio de venta unitario = 35 €

Es decir, la afirmación es **FALSA** puesto que empresa empezará a obtener beneficios cuando produzca y venda más de 2.000 unidades, para cantidades inferiores como serían las 1.500 unidades del enunciado obtendrá pérdidas.

Representación gráfica:

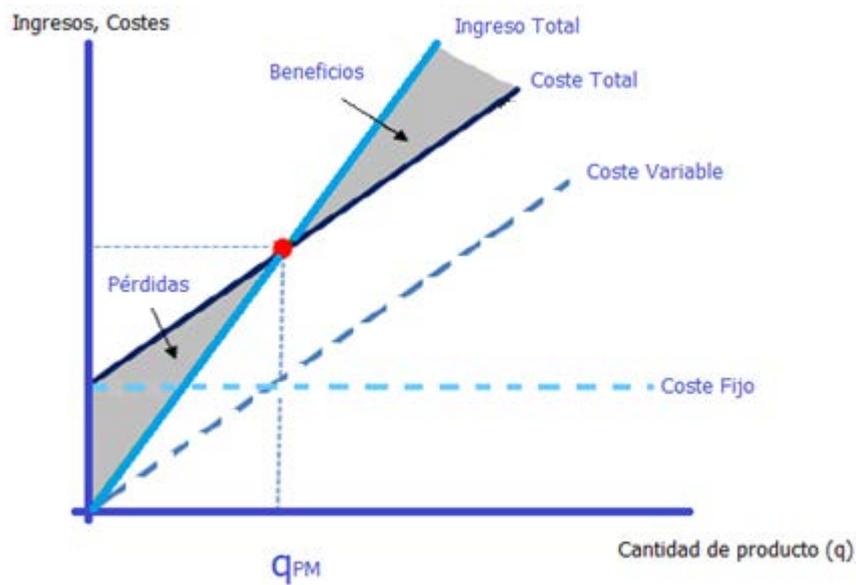


Imagen de elaboración propia

- Si la empresa deseara incrementar sus beneficios hasta que supongan un 150 % de sus ingresos totales podría lograrlo siempre que el mercado le permitiera subir suficientemente el precio de venta.

**FALSO**, al ser los beneficios calculados como la diferencia entre ingresos y costes de la empresa es imposible que su cifra sea superior a la de los ingresos puesto que los costes no pueden ser negativos.

(Recomendación para calificar: 1 punto APARTADO 1 (0,25 V o F; 0,5 justificación/cálculos; 0,25 gráfica) y 0,5 APARTADO 2



- 3.** Sabemos de la importancia que tiene el análisis de toda la información generada por las empresas para su correcta gestión y toma de decisiones. Uno de los análisis más importantes es el que se basa en conocer la rentabilidad de la empresa. Responde a las siguientes cuestiones relacionadas con dicho análisis:

(2,5 puntos; 0,5 el apartado A, 1 los apartados B y C)

- A.** Explica qué son la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera destacando el sentido de la información que cada una de ellas proporciona y cómo se calculan.

La rentabilidad económica (en inglés ROI o *Return On Investment*) es la rentabilidad de los activos de una empresa. Mide el grado de eficiencia de la empresa en el uso de sus recursos económicos o activos para la obtención de beneficios.

Rentabilidad Económica = (BAII / Activo Total), o habitualmente expresada como porcentaje:

$(BAII / Activo Total) \times 100$

BAII = Beneficio antes de intereses e impuestos

La rentabilidad financiera o rentabilidad del capital (en inglés, *Return On Equity* o ROE) es la rentabilidad de los capitales invertidos. En consecuencia, nos da la referencia del rendimiento que los propietarios de la empresa obtienen de las inversiones que han realizado.

Rentabilidad financiera = (Beneficio neto / Patrimonio Neto), o habitualmente expresada como porcentaje:

$Beneficio\ neto / Patrimonio\ Neto) \times 100$

Indica el rendimiento neto obtenido de los capitales propios de la empresa. Por ello se utiliza en el numerador el beneficio neto, es decir, el beneficio una vez deducidos los impuestos y los intereses.

- B.** Es frecuente descomponer cada una de las dos rentabilidades anteriores en elementos que nos facilitan analizar el origen de la rentabilidad obtenida y, de este modo, poder tomar decisiones más afinadas para su mejora. Respecto a la rentabilidad económica, descomponla en sus dos elementos fundamentales y explica cómo se podría aprovechar la información obtenida para mejorarla.

La rentabilidad económica se expresa como el resultado de multiplicar el margen de beneficios por la rotación de sus activos:

Margen de beneficios =  $BAII / Ventas\ netas$

Rotación de los activos =  $Ventas\ netas / Activo\ Total$

Rentabilidad económica =  $(BAII / Activo\ Total) = (BAII / Ventas\ netas) \times (Ventas\ netas / Activo\ Total)$

Rentabilidad económica = Margen de beneficios x Rotación del activo

Para aumentar su rentabilidad económica la empresa puede hacer dos cosas:

Aumentar el precio de venta de sus productos o servicios o reducir sus costes, para incrementar el margen de beneficio, manteniendo sus ventas.

Lograr un incremento de la rotación bien logrando mayores ventas a partir de la misma inversión en activos (por ejemplo, mediante una bajada del precio de venta de sus productos o servicios, para vender más unidades) o bien mantener las ventas pero reduciendo los activos necesarios para ello. En definitiva, aumentar la rotación.

En función del tipo de actividad de cada empresa y el mercado en el que opera será más adecuada una estrategia u otra para mejorar la rentabilidad económica. En sectores donde hay mucha competencia y los márgenes son muy reducidos, la única posibilidad que tienen las empresas para mejorar su rentabilidad es aumentar las rotaciones.



- C.** La empresa PIOR SA cuenta con un activo total de 100.000 unidades monetarias (u.m.) que está financiado al 80 % con recursos ajenos a un tipo de interés del 15 %. Además, en caso de beneficios, deben liquidar un impuesto de sociedades del 25 %. La empresa ha obtenido 73.000 u.m. de beneficios antes de intereses e impuestos. Calcula la rentabilidad económica y financiera de esta empresa describiendo el significado de sus resultados.

$$\text{Rentabilidad Económica} = (\text{BAII} / \text{Activo Total}) \cdot 100 = (73.000 / 100.000) \cdot 100 = 73 \%$$

Esto supone que, por cada 100 unidades monetarias invertidas en su estructura económica, ha obtenido un beneficio antes de intereses e impuestos de 73 unidades monetarias.

Para la rentabilidad financiera hemos de calcular el Beneficio Neto:

$$\text{BAII} = 73.000 \text{ unidades monetarias.}$$

Beneficio Antes de Impuestos = Beneficio antes de Intereses e Impuestos – Intereses, dado que no hay ingresos financieros en el ejercicio.

Como se financia al 80 % con capitales ajenos, estos recursos suponen 80.000 u.m. que hay que remunerar con un 15 % de interés, por tanto, los intereses que habremos de abonar en el período serán:

$$\text{Intereses} = 80.000 \cdot 0,15 = 12.000 \text{ u.m.}$$

$$\text{BAI} = \text{BAII} - \text{Intereses} = 73.000 - 12.000 = 61.000 \text{ u.m.}$$

Beneficio Neto o Beneficio después de Impuestos = BAI – Impuestos sobre beneficios

$$\text{Calculamos el impuesto sobre el beneficio: } \text{Impuestos} = \text{BAI} \cdot 0,25 = 61.000 \cdot 0,25 = 15.250 \text{ u.m.}$$

$$\text{Beneficio Neto} = \text{BAI} - \text{Impuestos} = 61.000 - 15.250 = 45.750 \text{ u.m.}$$

Así ya podemos obtener la rentabilidad financiera:

$$\text{RF} = (\text{Beneficio Neto} / \text{Patrimonio Neto}) \cdot 100 = (45.750 / 20.000) \cdot 100 = 228,75 \%$$

Se financia al 20 % con recursos propios, por tanto, el patrimonio neto son 20.000 u.m.

Lo que supone que esta empresa obtiene un beneficio neto de 228 unidades por cada 100 unidades monetarias de capitales propios. Es decir, nos dice el rendimiento que los socios de esta empresa obtienen de los capitales invertidos.



4. La empresa andaluza NAL SA importa un escáner médico de última generación desde China que luego adapta y vende a diferentes hospitales en España. Durante el año vendió 5.000 unidades de esta máquina; cada pedido origina unos costes de distribución fijos de 4.000 €, cada pedido que es solicitado al productor tarda 30 días en completarse. Mantener un escáner en el almacén nos cuesta al año 1.000 €. Esta empresa no tiene stock de seguridad.

(2,5 puntos; 0,5 los apartados A, B y C y 1 el D)

A. Representa gráficamente y según los supuestos del modelo de Wilson los siguientes conceptos básicos en la gestión de inventarios o stocks: stock máximo, punto de pedido, stock de seguridad, volumen de pedido óptimo y plazo de aprovisionamiento.

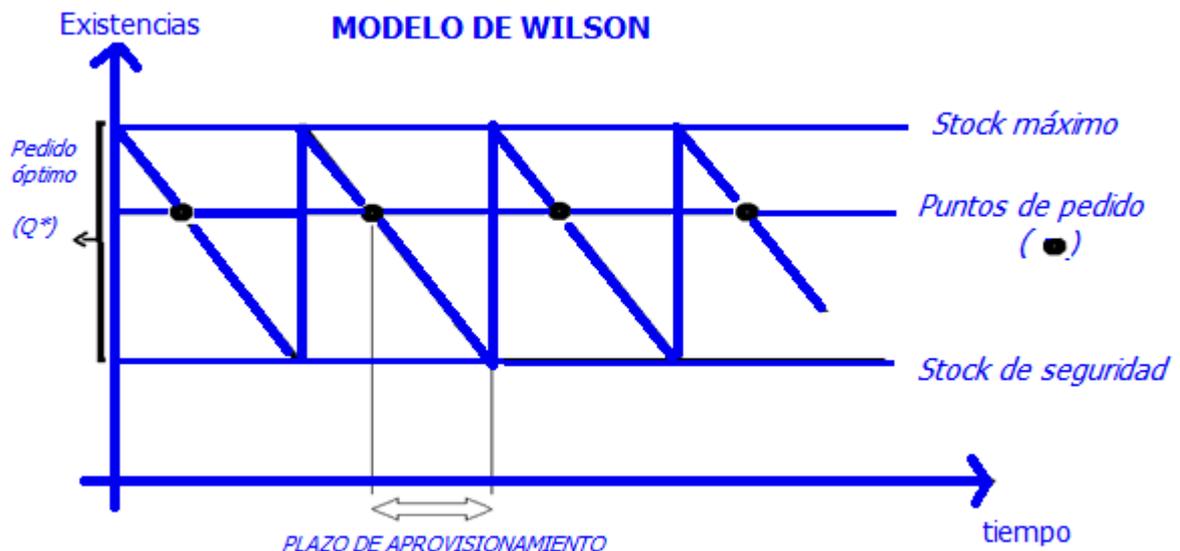


Imagen de elaboración propia

B. Calcula el volumen óptimo de pedido aplicando el modelo de Wilson.

Según Wilson el cálculo del pedido óptimo se realiza a partir de la siguiente expresión:

$$\text{Volumen pedido óptimo} = \sqrt{\frac{2 \cdot K \cdot D}{g}} = \sqrt{\frac{2 \cdot 4.000 \cdot 5.000}{1.000}} = 200 \text{ uds.}$$

Siendo  $K$  los costes de distribución fijos,  $D$  la demanda total del año y  $g$  el coste anual de mantener cada máquina en el almacén.

C. Calcula el número anual de pedidos y la periodicidad de los mismos.

$$\text{Nº anual de pedidos} = D/Q_{\text{óptimo}} = 5.000/200 = 25 \text{ pedidos al año}$$

$$\text{Periodicidad de pedidos} = 360 \text{ días}/\text{número de pedidos} = 360/25 = 14,4 \text{ días (si se usan 365 saldría un pedido cada 14,6 días)}$$

D. Explica brevemente el modelo ABC de gestión de existencias.

Existen numerosas empresas que tienen una gran variedad de productos, ni todos son igual de importantes ni se les puede destinar el mismo tiempo ni los mismos recursos.

El modelo ABC clasifica por importancia relativa las existencias de una empresa:



Existencias A: Son las mercancías más importantes. No suelen ser los artículos más numerosos, pero sí los más valiosos (pudiendo llegar al 80 % del valor total de las existencias). Son existencias que hay que controlar minuciosamente ya que son esenciales en la marcha de la empresa.

Existencias B: Son menos importantes que las anteriores, su número es algo mayor pero su valor en relación al valor total del almacén es mucho menor, aproximadamente entre el 10 % y el 20 %. Hay que controlarlas de forma adecuada, pero no de forma tan estricta como las primeras.

Existencias C: Son numéricamente las más abundantes, representando aproximadamente la mitad de las mercancías, pero su valor no suele superar el 10 % del valor total del almacén. Por supuesto que hay que controlarlas, pero de forma más simplificada y generando menos costes.

## 5. Ejercicio obligatorio

Las cuentas anuales de la empresa deben ser una imagen fiel de su realidad económica y patrimonial. Uno de los elementos fundamentales de dichas cuentas es el balance de situación de la empresa y la información que de él se puede deducir. Realiza las cuestiones siguientes en función de la información recogida en esta tabla que se valora en unidades monetarias:

(2,5 puntos, 1,5 el apartado A y 0,5 los apartados B y C).

Caja, euros	30	Proveedores del inmovilizado a largo plazo	40
Propiedad industrial (Patentes)	120	Reservas	5
Elementos de transporte	250	Deudas a c/p con entidades de crédito	500
Banco cuenta corriente, euros	110	Clientes, efectos comerciales a cobrar	80
Préstamos a largo plazo con entidades de crédito	55	Proveedores, efectos comerciales a pagar	45
Mercaderías	65	Hacienda pública acreedora	10
Créditos comerciales concedidos por la empresa	15	Capital social	A determinar
Amortización Acumulada del Inmovilizado Material	20	Equipos para el proceso de la información	90



- A.** Elabora el balance de situación ordenando y agrupando en las principales masas y submasas patrimoniales y determina la cifra del Capital Social de esta empresa.

ACTIVO TOTAL	PATRIMONIO NETO Y PASIVO TOTAL
A) ACTIVO NO CORRIENTE..... 440	A) PATRIMONIO NETO..... $5+X = 90$
INMOVILIZADO INTANGIBLE	Capital Social ..... $X = 85$
Propiedad industrial.....120	Reservas..... 5
INMOVILIZADO MATERIAL	B) PASIVO NO CORRIENTE..... 95
Elementos de transporte .....250	Préstamos a largo plazo..... 55
Equipos Proc. Inf..... 90	Proveedores del inmov. l/p ..... 40
AAIM ..... (20)	C) PASIVO CORRIENTE..... 555
B) ACTIVO CORRIENTE..... 300	Deudas a c/p ent. Crédito .....500
EXISTENCIAS	Proveedores, Ef. Com. A Pagar... 45
Mercaderías..... 65	Hacienda pública acreedora ..... 10
REALIZABLE	
Clientes, Ef. Com. A Cobrar..... 80	
Créditos comerciales ..... 15	
INVERSIONES FINANC. TEMP.	TOTAL PATR. NETO Y PASIVO... $655+X = 740$ u.m.
DISPONIBLE/TESORERÍA	
Caja..... 30	
Banco c/c..... 110	
TOTAL ACTIVO..... 740 u.m.	

Cálculo del valor de la cuenta de capital Social: Activo total = Patrimonio Neto + Pasivo Total

$$740 = (\text{Capital Social} + 5) + (95 + 555)$$

$$\text{Capital Social} = 740 - 655 = 85 \text{ u.m.}$$

(Recomendación para calificar: 0,25 puntos el cálculo del capital social y 1,25 el balance)

- B.** Calcula e interpreta el fondo de maniobra.

El fondo de maniobra es aquella parte del activo corriente que se financia con recursos a largo plazo o capitales permanentes (patrimonio neto + pasivo no corriente).

$$\text{Fondo de Maniobra} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} = 300 - 555 = -255 \text{ u.m.}$$



Al tener un fondo de maniobra negativo, para la mayoría de las empresas, podemos considerar que se trata de un resultado poco adecuado dado que representa que la empresa va a ser incapaz de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo con los recursos que tiene o generará a corto plazo. El resultado obtenido representa, en general, una situación de inestabilidad financiera para la empresa que podría ser a corto plazo, a largo plazo o acercarla a una situación de quiebra. Dado que no hay pérdidas acumuladas ni se observa descapitalización, parece un desequilibrio a corto plazo debido a un enorme volumen de deudas a corto plazo.

(Recomendación para calificar: 0,25 puntos el cálculo; y 0,25 puntos la interpretación)

- C.** Calcula, indica qué mide e interpreta el resultado del ratio de autonomía financiera entendido como el patrimonio neto/pasivo exigible total de esta empresa.

Esta ratio mide el grado de independencia financiera en función de la procedencia de los recursos financieros que utiliza. Nos va a indicar por cada unidad monetaria de recursos ajenos cuánto emplea la empresa de recursos propios.

Ratio de Autonomía Financiera = Patrimonio Neto / Pasivo Exigible Total =  $90/650 = 0,1385$

Observamos un valor del ratio muy bajo dado que la empresa se financia mayoritariamente con recursos ajenos y, en consecuencia, tiene una alta dependencia de dicha financiación ajena, en concreto, por cada euro de financiación ajena la empresa dispone de 0,1385 euros de neto patrimonial. Este dato sirve como indicador de la estabilidad financiera que goza la empresa y, en este caso, parece que no es muy alta. Un valor como este indica que la financiación ajena tiene mucho peso en la empresa y por tanto los acreedores tendrán mucha influencia sobre la misma.

(Recomendación para calificar: 0,25 puntos el cálculo; y 0,25 puntos la interpretación)

