

CURSO PREPARATORIO PRUEBAS DE ACCESO A GRADO SUPERIOR PRUEBA DE JUNIO - ECONOMÍA DE LA EMPRESA TEMAS 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 Y 8

Nombre y	/ apellidos:	07/06/1
----------	--------------	---------

PARTE TEÓRICA (1 punto cada pregunta).

1.- Explica brevemente qué es y cómo funciona el flujo circular de la renta.

El Flujo Circular de la Renta describe los flujos de rentas entre los distintos agentes económicos.

En cualquier economía se producen una gran cantidad de transacciones e intercambios; los agentes económicos trabajan, consumen y ahorran; las empresas producen e invierten; los gobiernos intervienen con la compra de bienes y servicios, a través de los impuestos, las pensiones y los subsidios. En definitiva, bienes y dinero cambian constantemente e manos.

Se considera como un modelo simplificado de la economía donde sólo existen dos tipos de agentes económicos: las economías domésticas o familias, que son las propietarias de los factores de producción que ofrecen a las empresas y por ello obtienen unos ingresos, con esos ingresos compran bienes y servicios para su consumo; y las empresas que producen bienes y servicios que venden al mercado y por los que obtienen unos ingresos, con esos ingresos pagan a los factores productivos para poder producir.

- 2 tipos de flujos: Flujo Real y Flujo Monetario.
- 2 tipos de mercado: Mercado de bienes y servicios y Mercado de factores de producción.

2.- Concepto y elementos de la empresa.

La empresa es un conjunto organizado de medios materiales y humanos destinados a la producción, distribución, transformación o comercialización de bienes y

servicios; que actúa bajo unos mismos órganos de dirección y que esta orientada a la obtención de beneficios.

Toda empresa que actúa en el mercado ha de tener en cuenta una serie de elementos para funcionar correctamente, los clasificamos en cuatro grupos:

- 1. <u>Recursos humanos:</u> en él se incluyen los trabajadores, los propietarios o <u>accionistas de la empresa</u> y los administradores y directivos. Los primeros aportan su trabajo a cambio de un salario, los segundos son los dueños de la empresa pues ellos aportan el capital necesario para su funcionamiento, y los terceros que asumen la dirección y gestión y también la responsabilidad
- 2. <u>Patrimonio:</u> es el conjunto de bienes y derechos económicos de la empresa, en él distinguimos aquellos <u>bienes</u> que están ligados a la empresa de forma duradera y que forman el capital fijo (edificios, maquinaria, herramientas, mobiliario, etc.) y aquellos que están ligados al <u>ciclo de producción de la empresa</u> y que están continuamente cambiando que forman el capital circulante (materias primas, productos terminados, dinero en metálico o en el banco, etc.)
- 3. <u>Organización</u>: es la principal tarea de los directivos, consiste en combinar los factores de producción de la manera más económica y racional posible, para así conseguir los mejores resultados con el menor coste posible; en la práctica se concreta en tareas tales como establecer con claridad las tareas a desarrollar, dividir y distribuir el trabajo entre las personas que lo van a realizar, relaciones entre ellas, fijar responsabilidades, coordinar las funciones de cada uno, establecimiento de objetivos, fijar normas de comportamiento, etc.
- 4. Entorno o marco externo: es todo aquello que rodea a la empresa y que condiciona su actuación, aquel marco en el que influye y recibe influencias. Las empresas se ven influidas por circunstancias legales, económicas, sociales, culturales y tecnológicas del medio en el que se desenvuelven; pero también la empresa influye en el entorno y debe cuidar los efectos que su actividad produce sobre la sociedad y el medio ambiente

3. - Fases del ciclo de vida de un producto.

Todos los productos tienen un ciclo de vida, se lanzan al mercado, si son aceptados por el público atraviesan una etapa de crecimiento, y después va disminuyendo la demanda, hasta que finalmente acaban desapareciendo del mercado.

Así, podemos distinguir, a nivel global, las siguientes etapas de la vida de un producto:

- Fase de introducción o lanzamiento: es la etapa de salida al mercado del producto, en esta etapa las ventas no son muy altas, pues el producto es desconocido para el público, por lo que en esta etapa se suelen hacer grandes inversiones en publicidad
- Fase de crecimiento: una vez que el producto empieza a ser conocido; si tiene éxito, las ventas se incrementan de manera rápida, con lo que su uso se generaliza entre los consumidores; en esta fase las empresas realizan esfuerzos para conseguir diferenciar los productos de los de la competencia, además, la publicidad deja de ser informativa y pasa a ser persuasiva
- Fase de madurez: Esta fase se caracteriza porque las ventas comienzan a estabilizarse, manteniéndose constantes, durante algún tiempo; la mayoría de los consumidores ya lo han adquirido y la demanda se estanca, por lo que las empresas intentan aumentar el valor añadido de sus productos para intentar incentivar al consumidor.
- Fase de declive: en esta fase, la demanda del producto se reduce y la gente tiende a dejar de comprarlo; la empresa debe plantearse si le busca nuevos usos y utilidades, si se concentra en un segmento del mercado o si deja de comercializarlo.

4.- Comenta los factores internos y externos que pueden influir en la creación de una empresa.

Factores internos: son aquellos aportados por el promotor o promotores del negocio.

- La idea de negocio: es la idea básica en la que se fundamenta todo el proyecto empresarial; es la actividad que se quiere llevar a la práctica o la novedad que se quiere incorporar al mercado.
- La capacidad empresarial: Es un conjunto de aptitudes que se consideran necesarias para poner en marcha un proyecto empresarial; de entre ellas podemos destacar; la capacidad de organización, la disposición de asumir riesgos de manera responsable, la capacidad para la toma de decisiones, la capacidad para evaluar amenazas y oportunidades, la capacidad de hacer frente a los imprevistos, etc..
- Disposición de factores de producción y de recursos financieros: Si se poseen ciertos recursos materiales como un local, una nave industrial, maquinaria, un camión, o cualquier otro en función del tipo de negocio que se quiera iniciar, resulta fundamental para poder iniciar la actividad; asimismo

si se dispone de los recursos económicos y financieros necesarios para la puesta en marcha podríamos decir que podríamos comenzar con el proyecto. De nada sirve una idea con grandes posibilidades, un emprendedor capaz, si no disponemos de los recursos necesarios para su puesta en marcha.

• El know how (saber cómo): Se trata de un vocablo inglés que significa "saber cómo", es decir, la combinación de elementos técnicos y organizativos necesarios para la ejecución de una determinada actividad. Este factor puede venir de las capacidades y experiencias personales de los promotores o mediante el pago de un canon por utilización de una patente (en este caso sería un factor externo).

Factores externos: son elementos originados en el entorno donde pretendemos desarrollar nuestra idea.

- Localización: La elección del lugar donde se va a ubicar la empresa es determinante para su futuro éxito o fracaso pues permite aprovechar situaciones favorables del entorno. Por ejemplo: la cercanía a los puntos de máximo consumo, las facilidades de distribución, la cercanía o lejanía de la competencia, etc...
- Infraestructuras públicas: Las comunicaciones, transportes, urbanización de la zona, equipamientos sociales, aparcamientos, pueden ser aspectos fundamentales para el triunfo del proyecto
- Factores institucionales: Vienen determinados por la legislación vigente en aspectos tales como la existencia de subvenciones oficiales para la creación de empresas; posibles exenciones o aplazamientos fiscales; leyes referidas al mercado laboral.
- Situación y posibilidades de los mercados: Para las ventas, es importante la proximidad de los potenciales clientes; mientras que para el aprovisionamiento es básica la proximidad o facilidad de acceder a los proveedores de materias primas o mercaderías; por otra parte para el mercado laboral es importante la facilidad para disponer de trabajadores suficientes y cualificados.

PARTE PRÁCTICA (2 puntos cada ejercicio).

Ejercicio nº 1 (2 puntos)

La empresa MOTA S.L., dedicada a la prestación de servicios, presenta los siguientes saldos en sus cuentas: Construcciones 210.000€; Terrenos 150.000€; Elementos de transporte 40.000€; Bancos 180.000€, Clientes 20.000€; Deudas con bancos a corto plazo 210.000€; Deudas con bancos a largo plazo 150.000€; Capital 240.000€

En base a los datos anteriores:

- Clasificar los distintos elementos por masas patrimoniales y representarlos en un balance de situación. (1 punto)
- Calcular el fondo de maniobra de las dos formas posibles. (0,5 puntos)
- Comentar cómo es la situación de esta empresa atendiendo a dicho fondo de maniobra. (0,5 puntos)

a) <u>CLASIFICACIÓN DE LOS ELEMENTOS PATRIMONIALES Y</u> REPRESENTACIÓN.

ACTIVO: 600.0	00€	PASIVO Y PATRIMONIO NETO: 600.000€		
Activo no corriente	400.000 €	Fondos propios	240.000€	
Terrenos	150.000€	Capital	240.000	
Edificio	210.000€	SOCIAI		
Elementos de transp	40.000€	<u>Pasivo no corriente</u>	150.000 €	
		Deudas I/p entid. Créd	150.000€	
Activo corriente	200.000 €			
Clientes	20.000€			
Bancos c/c	180.000€	<u>Pasivo corriente</u>	210.000 €	
		Deudas c/p entid. Créd	210.000€	

b) CÁLCULO DEL FONDO DE MANIOBRA:

Fondo de rotación o capital circulante = Activo corriente - Pasivo corriente = 200.000€ - 210.000€ = -10.000€

Fondo de rotación o capital circulante = Capitales permanentes - Activo no corriente = 390.000€ - 400.000€ = -10.000€

c) <u>SITUACIÓN DE LA EMPRESA:</u>

La empresa tiene que financiar 10.000€ del activo no corriente con recursos a corto plazo. Esto la coloca en una situación de suspensión de pagos (actualmente, concurso voluntario de acreedores), ya que no puede hacer frente a todas las deudas a corto plazo con los medios líquidos disponibles.

Ejercicio nº 2 (2 puntos)

Una persona está pensando en montar un asador de pollos durante la feria de su pueblo, que dura 10 días.

Los costes fijos que le supondrá montar el asador de pollos son:

- Mano de obra: 700 euros.
- Alquiler del local y de la maquinaria: 1.500 euros.
- Agua y luz: 200 euros.

Por su parte, el coste variable (pollo, aceite, patatas fritas, etc.) le supondrá 4 euros por cada pollo asado que venda.

Si decide vender cada pollo asado con su correspondiente ración de patatas fritas a 10 euros la unidad:

- a) ¿Cuántos pollos tendría que vender para comenzar a obtener beneficios?. (1 punto)
- b) Suponiendo que vende 50 pollos al día, cen qué día de la feria alcanza el umbral de rentabilidad?. (0,5 puntos)
- c) ¿Qué beneficio o pérdida habrá obtenido al terminar la feria?. (0,5 puntos)

a) Umbral de rentabilidad.

Punto muerto =
$$\frac{COSTES \ FIJOS}{PRECIO-COSTE \ VARIABLE \ UNITARIO} = \frac{2.400}{10-4} = 400 \ pollos$$

b) <u>Día en que alcanza el umbral de rentabilidad.</u>

400 pollos / 50 pollos diarios = 8 (es decir, alcanza el umbral de rentabilidad al 8° día).

c) Beneficio o pérdida al terminar la feria.

Al término de la feria, obtiene el siguiente beneficio:

Beneficio = Ingresos - Gastos = Ingresos - Costes variables - Costes fijos = (10 días × 50 pollos × 10€/unidad) - (10 días × 50 pollos × 4€/unidad) - 2.400€ = 600€

Ejercicio nº 3 (2 puntos)

Considerando la siguiente tabla de proyectos de inversión:

Proyectos	Desembolsos	FC1	FC2	FC3
P1	70.000		82.500	
P2	80.000			104.000
Р3	90.000	60.000	40.000	

Se pide:

- a) Calcula la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) de los proyectos P1 y P2.
 (1 punto)
- b) Calcula el Valor Actual Neto (VAN) de los proyectos P2 y P3 si consideramos un tipo de interés del 5%, e indica cuál de éstos dos proyectos es más conveniente llevar a cabo. (1 punto)

a) Tasa Interna de Rentabilidad de los proyectos P1 y P2:

P1) -
$$70.000 + 82.500 / (1+TIR)^2 = 0$$
; Si $1+TIR = X$, tendremos: $70000X^2 - 82.500 = 0$
 $X^2 = 82.500 / 70.000 = 1,178571429$
 $X = \sqrt{1,178571429} = 1,0856$
 $TIR = 1,0856 - 1 = 0,0856 \times 100 = 8,56\%$
P2) - $80.000 + 104.000 / (1+TIR)^3 = 0$; Si $1+TIR = X$, tendremos: $80.000X^3 - 104.000 = 0$
 $X^3 = 104.000 / 80.000 = 1,3$
 $X = \sqrt{3} 1,3 = 1,0914$
 $TIR = 1,0914 - 1 = 0,0914 \times 100 = 9,14\%$

b) Valor Actual Neto de los proyectos P2 y P3:

P2)
$$VAN = -80.000 + 104.000 / (1+0.05)^3 = -80.000 + 104.000 / 1.05^3 = VAN = -80.000 + 104.000 / 1.15763 = -80.000 + 89.838.72 = 9.838.72$$
 euros

P3)
$$VAN = -90.000 + 60.000 / 1,05 + 40.000 / 1,05^2 =$$

$$VAN = -90.000 + 57.142,85 + 40.000 / 1,1025 =$$

$$VAN = -90.000 + 57.142,85 + 36.281,18 = 3.424,03 \text{ euros}$$

* Se debe llevar a cabo el proyecto P2 al tener un VAN mayor.