CURSO PREPARATORIO PRUEBAS DE ACCESO A GRADO SUPERIOR

PRUEBA DE SEPTIEMBRE – ECONOMÍA DE LA EMPRESA

TEMAS 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 Y 8

Nombre y apellidos:……01/09/2010

PARTE TEÓRICA (1 punto cada pregunta).

1. -¿Cómo se calcula la tasa de actividad y la tasa de paro?.

- TASA DE ACTIVIDAD: es el cociente entre el total de activos y la población de 16 o más años, multiplicado por cien.

TASA DE ACTIVIDAD = POBLACIÓN ACTIVA / POBLACIÓN DE 16 O MÁS AÑOS X 100

Si, por ejemplo, la tasa de actividad es del 60%, esto significa que de cada 100 personas de 16 o más años, 60 personas tienen empleo o lo están buscando de forma activa.

- TASA DE PARO: es el cociente entre el número de parados y el de activos, multiplicado por cien.

TASA DE PARO = POBLACIÓN PARADA / POBLACIÓN ACTIVA X 100

Si, por ejemplo, la tasa de paro es del 20%, esto significa que de cada 100 personas activas, 20 personas no tienen empleo (aunque se encuentran buscando uno de forma activa).

2. -Principios de organización empresarial.

- Principio de unidad de objetivo: La consecución del objetivo empresarial ha de ser la guía de actuación de todos los componentes de la organización, de modo que todos contribuyan desde su puesto concreto a alcanzarlo.

- Principio de autoridad y jerarquía: Deben existir diferentes niveles de autoridad en la empresa ordenados de forma jerárquica según el grado de responsabilidad y autoridad

- Principio de unidad de dirección: Debe existir una dirección única encargada de definir los objetivos generales y las estrategias a seguir

- Principio de unidad de mando: Cada subordinado debe tener un solo superior directo; las instrucciones de dos o más pueden entrar en conflicto

- Principio de delegación: Consiste en que un superior asigne a un subordinado unas funciones determinadas junto a la autoridad y los poderes necesarios para desempeñarla; a su vez se convierte en el responsable de dichas funciones

- Principio de descentralización: Consiste en una sistemática delegación de autoridad par ala toma de decisiones con carácter permanente

- Principio de división del trabajo y especialización: Consiste en descomponer una actividad en tareas más simples que serán realizadas por diferentes personas con la finalidad de ser más eficientes y que se conviertan en expertos en la realización de esas funciones

- Principio de departamentalización: Consiste en agrupar las diferentes tareas o funciones en áreas funcionales, departamentos o divisiones de modo que estas áreas coordinen y lleven a cabo todo lo relativo, tanto en línea como en staff, a una misma actividad.

- Principio de reparto de funciones: Una misma función no debe ser cumplida por varios órganos distintos, el reparto de funciones debe ser claro, preciso y muy definido

- Principio de coordinación: debe existir coordinación entre las personas o áreas funcionales de un mismo nivel jerárquico, o entre personas o áreas funcionales de distinto nivel jerárquico relacionados

- Principio de motivación y participación: Deben existir en la empresa métodos para motivar a los trabajadores, así como fomentar el grado de participación de dichas personas en cuanto a su contribución y compromiso al logro de los objetivos de la empresa

3.- ¿Qué son las fuentes primarias de información y las fuentes secundarias de información, en el contexto de la investigación de mercados?.

- Hablamos de *fuentes primarias* de información cuando se generan de forma específica para la presente investigación; por ejemplo encuestas telefónicas o por correo diseñadas para este estudio; entrevistas específicas.

- Hablamos de *fuentes secundarias* de información a las que ya han sido publicadas o recogidas por otras empresas o instituciones con otro propósito; por ejemplo datos estadísticos oficiales publicados; resultados de un censo de población

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).

<u>Ejercicio nº 1</u>

La empresa Martos S.A. dedicada a la compraventa de vehículos de ocasión, dispone de la siguiente información:

- **Compra anual de mercaderías: 100.000 u.m.**
- **Stock medio de mercaderías: 20.000 u.m.**
- **Venta anual de mercaderías (a precio de venta): 620.000 u.m.**
- **Saldo medio de clientes: 25.000 u.m.**
- **Saldo medio de proveedores: 18.000 u.m.**

Se pide:

a) Calcular el Período Medio de Maduración Económico. (1 punto)

b) Calcular el Período Medio de Maduración Financiero. (1 punto)

a) Calcular el Período Medio de Maduración Económico.

IRmercd= Compra de mercaderías / Stock medio de mercaderías = 100.000/20.000= 5

PMMmercd= 365 / IRmercad = 365 / 5 = 73 días

IRclientes = Ventas mercaderías a precio de venta / Saldo medio clientes = 620.000 / 25.000 = 24,8 días

PMMclientes = 365 / IRclientes = 365 / 24,8 = 14,7 días

PMMeconómico = PMMmercaderías + PMMclientes

PMMeconómico = 73 días + 14,7 días = 87,71 días

b) Calcula el Período Medio de Maduración Financiero

IRproveed = Compra de mercaderías / Saldo medio proveedores = 100.000 / 18.000 = 5,55

PMMproveed = 365 / IRproveed = 365 / 5,55 = 65,76 días

PMMfinanciero = PMMeconómico - PMMproveedores

PMMfinanciero = 87,71 días – 65,76 días = 21,95 días

Ejercicio nº 2

La empresa ROTA S.L., dedicada a la compraventa de electrodomésticos, presenta los siguientes saldos en sus cuentas: Construcciones 120.000€; Bancos 2.500€; Clientes 5.000€; Caja 500€; Proveedores 20.000€; Mercaderías 25.000€; Deudas con bancos a corto plazo 30.000€; Deudas con bancos a largo plazo 10.000€; Elementos de transporte 30.000€; Clientes efectos comerciales a cobrar 8.000€.

a. **Determina cuál es el capital de esta empresa, explicando la forma de obtenerlo (1 punto)**
b. **Calcula el fondo de maniobra, explicando su significado. (0,5 puntos)**
c. **En caso que el fondo de maniobra resultara negativo, ¿Qué crees que debería hacer esta empresa ante tal situación? (0,5 puntos)**

a) Capital de la empresa.

ACTIVO = PASIVO + PATRIMONIO NETO (CAPITAL).

PATRIMONIO NETO (CAPITAL) = ACTIVO – PASIVO

ACTIVO = 120.000€ (Construcciones) + 2.500€ (Bancos) + 5.000€ (Clientes) + 500€ (Caja) + 25.000€ (Mercaderías) + 30.000€ (Elementos de transporte) + 8.000€ (Clientes, efectos comerciales a cobrar) = 191.000€

PASIVO = 20.000 (Proveedores) + 30.000€ (Deudas a c/p con entidades de crédito) + 10.000€ (Deudas a l/p con entidades de crédito) = 60.000€

CAPITAL = 191.000€ - 60.000€ = 131.000€

b) Fondo de rotación.

Activo corriente = 2.500€ (Bancos) + 5.000€ (Clientes) + 500€ (Caja) + 25.000€ (Mercaderías) + 8.000€ (Clientes, efectos comerciales a cobrar) = 41.000€

Pasivo corriente = 20.000 (Proveedores) + 30.000€ (Deudas a c/p con entidades de crédito) = 50.000€

Fondo de rotación o capital circulante = Activo corriente – Pasivo corriente = 41.000€ - 50.000€ = -9.000€

La empresa tiene que financiar 9.000 euros 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.

c) Medidas ante un fondo de maniobra negativo.

Algunas medidas serían: ampliar el capital social; negociar las deudas a corto plazo para ampliar su vencimiento, convirtiéndolas de esta forma, en deudas a largo plazo; liquidar o vender elementos del activo no corriente (por ejemplo, los elementos de transporte).

Ejercicio nº 3

Una empresa necesita anualmente 112.500 Kg de materia prima para su proceso de producción y la compra a 2,25 €/Kg.

El coste de realizar el pedido es de 375 € y la tasa anual de coste de almacenamiento es el 6%.

Calcula el pedido óptimo según el modelo de Wilson

La fórmula del pedido óptimo es la siguiente:

$$Q = \sqrt{\frac{2\,K\,D}{g}}$$

En la fórmula:

- K representa el coste de cada pedido (en euros).
- D representa la demanda anual (en kg) de materia prima.
- g representa el coste anual por cada unidad almacenada, es decir, lo que le cuesta a la empresa tener en el almacén una unidad de producto. En nuestro caso, la g se obtiene aplicando la tasa de coste de almacenamiento (6%) sobre lo que nos cuesta cada kilogramo de producto (2,25 euros). Esto hace un total de 0,135 euros.

$$Q = \sqrt{\frac{2\,x\,375\,x\,112.500}{0{,}135}} = 25.000\,kgrs$$