

	Pruebas de Acceso a las Universidades de Castilla y León	ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS	Texto para los Alumnos Nº páginas 5
---	---	--	--

1. ELIJA UNA OPCIÓN ENTRE LA OPCIÓN “A” Y LA OPCIÓN “B” Y RESPONDA ÚNICAMENTE A LAS PREGUNTAS DE LA OPCIÓN ELEGIDA.

2. RESUELVA EL TEST EN LAS HOJAS EN BLANCO QUE SE LE FACILITAN PARA ESCRIBIR LAS RESPUESTAS Y NO EN LAS HOJAS DE PLANTEAMIENTO DEL EXAMEN.

3. CRITERIOS DE CORRECCIÓN:

PRIMERA PARTE: El test se valorará del siguiente modo:

- Cada pregunta acertada añade un punto
- Cada pregunta no acertada resta 0,33 puntos
- Las preguntas en blanco no puntúan

La suma total se dividirá entre 10 y se multiplicará por 3, dando como resultado la nota de la primera parte.

SEGUNDA PARTE: El tema se corregirá valorando cada epígrafe por un máximo de 1 punto. El total se dividirá entre el número de epígrafes y se multiplicará por 3, dando como resultado la nota de la segunda parte

TERCERA PARTE: El ejercicio práctico y el comentario de texto se valorarán aplicando los mismos criterios que en la segunda parte.

CALIFICACIÓN FINAL: Al sumar la nota obtenida en cada una de las tres partes se obtiene un máximo total de 9 puntos. El punto restante, hasta alcanzar un máximo de 10, se reserva para la presentación, ortografía y redacción del examen, a juicio del corrector.

OPCIÓN A

1ª PARTE – PREGUNTAS DE TEST

1.- La dirección por objetivos consiste en:

- a.- Mejorar la calidad de vida en el trabajo
- b.- Que los accionistas fijen los objetivos de la empresa
- c.- Establecer metas en las distintas áreas de la empresa, asignando responsables de su consecución

2.- Si una empresa alcanza el punto muerto con 7.000 unidades de producto vendidas, en esa cantidad:

- a.- Se alcanza el volumen óptimo de pedido
- b.- Los ingresos de la empresa se igualan a los costes totales
- c.- El activo es igual al pasivo

3.- Si un supermercado financia la carrera ciclista popular de una ciudad, está realizando una actividad de:

- a.- Promoción de ventas
- b.- Venta personal
- c.- Patrocinio

4.- La organización de los trabajadores de la empresa según su especialización o el trabajo que realizan se denomina:

- a.- División por departamentos o por producto
- b.- División por departamentos o por funciones
- c.- División por departamentos o por procesos productivos

5.- La organización informal se define como:

- a.- El conjunto de relaciones personales que no están preestablecidas por la dirección y organización de la empresa
- b.- La estructura organizativa que combina diversos criterios
- c.- El modelo de estructura organizativa en el que los trabajadores de la empresa se colocan donde desean

6.- Una empresa tiene un pasivo circulante de 500 unidades monetarias y un activo circulante de 1000. Con esa información, el fondo de maniobra es igual a:

- a.- Menos 500
- b.- 500
- c.- Con la información que se proporciona no es posible hacer ese cálculo

7.- La partida que una empresa destina a la amortización de sus instalaciones puede considerarse:

- a.- Un coste fijo
- b.- Un coste variable
- c.- La amortización no puede considerarse un coste

8.- Las empresas cuyo propietario es una persona se denominan:

- a.- Empresa individual
- b.- Empresa privada
- c.- Todas las anteriores son ciertas

9.- El capital social de una empresa:

- a.- Es una fuente de financiación propia
- b.- En una fuente de autofinanciación de mantenimiento
- c.- Es una fuente de autofinanciación de enriquecimiento

10.- Los competidores de una empresa pertenecen al:

- a.- Entorno general
- b.- Entorno específico
- c.- Entorno interno

2ª PARTE – TEMA A DESARROLLAR

La investigación y segmentación de mercados:

- a.- Desarrolle un esquema del tema propuesto.
- b.- La investigación de mercados: Proceso y fuentes de información.
- c.- La segmentación de mercados: Concepto y criterios.

3ª PARTE – EJERCICIO PRÁCTICO

Una empresa dedicada a la comercialización de papel para escritorio vende anualmente unas 5.000 cajas de papel. El coste anual de almacenar una caja es de 2 € y el coste de gestionar un pedido es de 8 €. La empresa trabaja 250 días al año.

SE PIDE:

- a) Volumen óptimo de pedido
- b) Plazo entre pedidos. Ventas diarias
- c) Representación gráfica

OPCIÓN B

1ª PARTE – PREGUNTAS DE TEST

- 1.- Un segmento de mercado es:
 - a.- Un conjunto de consumidores con necesidades homogéneas
 - b.- Un conjunto de empresas localizadas en un determinado mercado
 - c.- El conjunto de proveedores de una materia prima
- 2.- Indique cuál de las siguientes puede considerarse una actividad perteneciente a la función comercial de la empresa:
 - a.- La producción
 - b.- La selección de proyectos de inversión
 - c.- La realización de estudios de mercado
- 3.- Los descuentos que aplican las empresas a los precios de sus productos son una actividad de:
 - a.- Publicidad
 - b.- Promoción de ventas
 - c.- Venta personal
- 4.- Una academia de idiomas pertenece al sector:
 - a.- Primario
 - b.- Secundario
 - c.- Terciario
- 5.- La comunicación interna de la empresa puede ser:
 - a.- Vertical y horizontal
 - b.- Fija y variable
 - c.- Funcional o departamental
- 6.- Según el modelo de Wilson, el volumen óptimo de pedido (Q^*) es:
 - a.- El volumen de pedido con un plazo de aprovisionamiento máximo
 - b.- El volumen de pedido para el cual el coste de la gestión de los inventarios es mínimo
 - c.- El volumen de pedido donde el inventario de seguridad es igual a cero
- 7.- El coste del servicio de limpieza de una fábrica habitualmente es:
 - a.- Fijo
 - b.- Directo
 - c.- Variable

8.- Según el criterio del VAN, se elegirán aquellas inversiones:

- a.- Cuyo VAN es mayor que cero
- b.- Cuyos flujos de caja sean todos positivos
- c.- Las dos anteriores son ciertas

9.- La función empresarial encargada de diseñar una estructura que defina las responsabilidades y autoridad de cada persona de la empresa se denomina:

- a.- Organización
- b.- Gestión
- c.- Control

10.- Las sociedades de responsabilidad limitada son:

- a.- Sociedades mercantiles
- b.- Sociedades civiles
- c.- Sociedades cooperativas

2ª PARTE – TEMA A DESARROLLAR

La información contable en la empresa:

- a.- Desarrolle un esquema del tema propuesto
- b.- El Balance
- c.- La Cuenta de Pérdidas y Ganancias

3ª PARTE – COMENTARIO DE TEXTO

TAPELIA ABRE EN JUNIO SU PRIMER RESTAURANTE FUERA DE ESPAÑA

Joaquim Clemente, Valencia. Cinco Días, 12 de abril de 2006

La cadena de restaurantes Tapelia abrirá el próximo mes de junio en la ciudad alemana de Oberhausen su primer establecimiento fuera de España. Esta primera apertura forma parte del plan de expansión internacional de la enseña alicantina que, según sus previsiones, le llevará también en una primera fase a Francia, Inglaterra, Portugal y México.

Según el director de expansión de Tapelia, Pedro Fernández, “la intención para este ejercicio es contar con dos restaurantes en Alemania y para 2007 entrar en al menos tres de los cuatro mercados que hemos marcado como objetivos con tres o cuatro unidades en cada país”.

Tapelia ha optado por esas zonas para su crecimiento internacional por la cantidad de turistas de esos países que vienen a España. “En los casos de Francia, Alemania e Inglaterra es evidente que tiene una relación directa su conocimiento de la gastronomía española con el éxito que puedan tener los establecimientos en esos países, mientras que México lo vemos como un primer paso para intentar entrar en Estados Unidos, especialmente en Miami”, señala Fernández.

Respecto a la fórmula que empleará Tapelia para esas aperturas fuera de España, Fernández señala que están abiertos a cualquier modalidad. “En el caso de Oberhausen hemos optado por abrir el restaurante directamente pero no descartamos otorgar una franquicia o crear una sociedad mixta con alguna empresa local”.

Los planes de crecimiento en el extranjero completan la expansión que realiza Tapelia en el mercado nacional. La enseña cerró 2005 con 31 establecimientos en España y la previsión es

abrir 16 nuevos a lo largo del presente ejercicio, de los que ya ha abierto varios en ciudades como Zaragoza, La Coruña o Valencia. Del total de restaurantes, 23 son franquiciados. Además, la empresa puso en marcha recientemente una nueva enseña, Buttarelli, también de restauración, de la que cuenta con tres establecimientos.

CONTESTE A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS RELACIONADAS CON EL TEXTO.

- 1.- Indique cuáles son los criterios generales que se siguen las empresas para decidir la dimensión y la localización.
- 2.- Señale las estrategias de crecimiento interno y externo de Tapelia que se mencionan en el texto. ¿Cómo crece la empresa?, ¿hacia dónde? y ¿por qué?
- 3.- En su opinión, ¿qué factores determinan el éxito o el fracaso de la empresa en su expansión en el extranjero?