

## A) PRUEBA TEÓRICA (6 puntos)

### A.1) Test (4,5 puntos)

Responda a las preguntas de **tres** de los seis grupos de cuestiones que figuran a continuación. Cada uno de los grupos está formado por **cinco** preguntas de test.

Las respuestas deben escribirse en la **primera página** del cuadernillo en **tres columnas**.

Cada una de las columnas estará encabezada por el **nombre del bloque temático** correspondiente. Seguidamente se indicarán **ordenadamente** las respuestas, señalando el **número** de pregunta a la que corresponden.

En cada pregunta solo una de las respuestas es correcta. Respuesta correcta: 0,3. Respuesta incorrecta: -0,1. No contestada: no puntuá. Puntuación máxima: 4,5 puntos. Puntuación mínima: 0 puntos.

#### LA EMPRESA (TEMAS 1-2)

##### 1.1. Por el subsistema directivo de la empresa circulan flujos:

- a) De información.
- b) De personas.
- c) De materias primas.

##### 1.2. Una empresa con 101 trabajadores es:

- a) Pequeña.
- b) Mediana.
- c) Grande.

##### 1.3. Desde el punto de vista económico la función básica de la empresa es:

- a) Crear puestos de trabajo.
- b) Generar utilidad y valor.
- c) Reducir los costes sociales.

##### 1.4. Una agencia de viajes pertenece al sector:

- a) Primario.
- b) Secundario.
- c) terciario.

##### 1.5. Los administradores de una S.A. son responsables de:

- a) Modificar los estatutos sociales.
- b) Aprobar las cuentas anuales.
- c) Representar a la sociedad.

#### DESARROLLO DE LA EMPRESA (TEMA 3)

##### 2.1. La proximidad a la demanda como factor de localización comercial y de servicios está motivada por:

- a) La dotación industrial en la zona.
- b) Reducción de costes laborales.
- c) Cercanía a actuales y potenciales clientes.

##### 2.2. Si la empresa pasa a ser su propio cliente es un ejemplo de:

- a) Integración vertical hacia adelante.
- b) Integración vertical hacia atrás.
- c) Decisión operativa.

##### 2.3. Según la Matriz de Ansoff, la estrategia de desarrollo de productos combina:

- a) Nuevos productos en mercados existentes.
- b) Productos existentes en mercados existentes.
- c) Productos existentes en nuevos mercados.

##### 2.4. En una multinacional la planificación estratégica se centraliza en la:

- a) Matriz.
- b) Filial.
- c) Subsidiaria.

##### 2.5. Uno de las ventajas de las empresas multinacionales es su:

- a) Baja capacidad de inversión en I+D.
- b) Alta capacidad de adaptación a los cambios.
- c) Acceso a economías de escala.

#### LA FUNCIÓN FINANCIERA (TEMAS 6-7)

##### 3.1. Cuando la duración de la inversión es superior al año, corresponde a la adquisición de elementos de:

- a) Activo corriente.
- b) Activo corriente y activo no corriente.
- c) Activo no corriente.

##### 3.2. La capitalización es:

- a) El cálculo del valor presente de cualquier capital.
- b) El cálculo del valor presente y futuro de cualquier capital.
- c) El cálculo del valor futuro de cualquier capital.

**3.3. El descuento comercial es una operación financiera que le permite obtener financiación a:**

- a) Corto plazo.
- b) Largo plazo.
- c) Medio Plazo.

**3.4. La recaudación del impuesto sobre el valor añadido (IVA) repercutido a los compradores es un ejemplo de:**

- a) Crédito bancario.
- b) Préstamo a medio plazo.
- c) Financiación de funcionamiento.

**3.5. Las aportaciones de los socios son una fuente de financiación:**

- a) Ajena e interna.
- b) Ajena y externa.
- c) Propia y externa.

**LA FUNCIÓN PRODUCTIVA (TEMAS 8-9)**

**4.1. La producción en masa se caracteriza por:**

- a) Un número reducido de máquinas.
- b) Una poca especialización de los operarios.
- c) Una reducida variedad de productos.

**4.2. La fabricación y comercialización de versiones mejoradas de productos existentes es un ejemplo de:**

- a) Innovación de producto.
- b) Innovación de proceso.
- c) Innovación organizativa.

**4.3. El mantenimiento de inventarios:**

- a) Tiene como objetivo reducir el riesgo de ruptura.
- b) Lleva asociado como único coste el relativo al espacio ocupado por las existencias.
- c) Es más barato cuando se mantienen altos niveles de stocks.

**4.4. El sistema JIT se caracteriza por:**

- a) Aumentar el tiempo completo de producción (lead-time).
- b) Aumentar las existencias del almacén.
- c) Responder rápidamente a los cambios del mercado.

**4.5. El punto muerto es la cantidad de producción para la cual:**

- a) El beneficio se hace positivo.
- b) Se igualan Ingresos y Costes Totales.
- c) Se maximiza el margen de contribución.

**LA FUNCIÓN COMERCIAL (TEMA 10)**

**5.1. Los mayores niveles de ventas de un producto tienen lugar en la fase de:**

- a) Introducción.

- b) Crecimiento.
- c) Madurez.

**5.2. Los métodos de fijación de precios basados en la competencia fijan un precio:**

- a) Similar al establecido en el sector.
- b) Que asegura obtener un beneficio para volumen de venta dados.
- c) Que incorpora un margen de beneficio al coste unitario del producto.

**5.3. El proceso de división del mercado en subgrupos homogéneos con el fin de llevar a cabo una estrategia comercial diferenciada se denomina:**

- a) Investigación de mercado.
- b) Segmentación
- c) Marketing Mix.

**5.4. Internet como tecnología para el Marketing permite:**

- a) Mejorar el precio de los productos.
- b) Personalizar anuncios.
- c) Conectar en red a los operarios de producción.

**5.5. Cuando una empresa dedica recursos a la publicidad en medios de comunicación de masas:**

- a) Transmite información de forma impersonal.
- b) Transmite información directa personal.
- c) No controla la información que se transmite.

**ORGANIZACIÓN Y DIRECCIÓN (TEMAS 11-13)**

**6.1. La planificación estratégica:**

- a) La lleva a cabo la dirección operativa.
- b) Se desarrolla en condiciones de certidumbre.
- c) Abarca a toda la organización.

**6.2. Dentro de la función de control se incluye:**

- a) Elaborar los planes de largo plazo.
- b) Dividir el trabajo entre las personas y grupos.
- c) Comprobar el grado de cumplimiento de los objetivos propuestos.

**6.3. La departamentalización funcional tiene como inconveniente:**

- a) No permitir la diversificación.
- b) No permitir la especialización.
- c) No permitir la subdivisión de funciones.

**6.4. La capacidad de influencia sobre un grupo de personas hacia la consecución de un conjunto de objetivos se denomina:**

- a) Control.
- b) Liderazgo.
- c) Motivación.

**6.5. Un instrumento de motivación extrínseca es:**

- a) La comisión por ventas.
- b) El diseño de puestos de trabajo atractivos.
- c) La autonomía en el puesto de trabajo.

**A.2) Definición de conceptos (1,5 puntos; máximo 0,5 puntos por cada uno de ellos)**

Defina con precisión y brevedad **tres** de los siguientes conceptos (máximo 50 palabras para cada uno de ellos):

- Sociedad de responsabilidad limitada
- Concentración empresarial
- Línea de Productos
- Patrimonio
- Ciclo de Capital
- Jerarquía

**B) PRUEBA PRÁCTICA (4 puntos)**

Realice **dos** de los cuatro ejercicios siguientes, cada uno de ellos con un valor máximo de **dos puntos**:

**EJERCICIO 1: CÁLCULO DE PRODUCTIVIDADES Y UMBRAL DE RENTABILIDAD**

Una empresa fabricaba 10.000 abrigos de cuero al año en 2020, para lo que empleaba 20.000 kg de cuero y 80.000 botones. El precio del kilogramo de cuero era de 2€ y el de cada botón de 0,20€. El coste del mantenimiento anual de la maquinaria e instalaciones empleados en el proceso es de 54000 €, mientras que los costes salariales anuales fueron de 260.000 €. El precio de venta de cada abrigo fue de 60 €. En el año 2021, los niveles de producción, consumo de factores y mantenimiento de maquinaria se han mantenido invariables. Sin embargo, debido a un ajuste organizativo los costes salariales se han reducido hasta los 244.000 €. El precio de venta de los abrigos se ha mantenido.

a) Calcule la tasa de variación de la productividad total de los factores entre los años 2020 y 2021.

**(1 puntos).**

b) Calcule el umbral de rentabilidad para el año 2021 **(0,5 puntos)**

c) Represente gráficamente el umbral de rentabilidad del año 2021 señalando las zonas de pérdidas y ganancias. **(0,5 puntos)**

NOTA: redondear las cifras con dos decimales.

**EJERCICIO 2: ELABORACIÓN DE CUENTA DE RESULTADOS.**

Durante el año 2021 una tienda dedicada a la venta de **juegos para consolas** ha tenido los siguientes ingresos y gastos expresados en euros:

Adquisición de juegos de fabricantes y desarrolladores	287.000
Alquiler de mobiliario propiedad de la empresa a otra empresa	20.000
Alquiler de una furgoneta para uso de la empresa en labores distribución	30.000
Alquiler de local donde se ubica la empresa	25.000
Buzoneo con fines publicitarios	7.000
Comisiones bancarias	8.000
Cuotas de la Seguridad Social a cargo de la empresa	76.000
Descuentos a clientes por la compra de grandes cantidades	35.000
Descuentos obtenidos en la compra de juegos por gran volumen	25.000
Devoluciones de juegos a distribuidores y fabricantes	36.000
Devoluciones de juegos por clientes	40.000
Electricidad del local	38.000
Intereses a favor en cuentas bancarias	1.000
Reparaciones y mantenimientos en el local	16.000
Salarios pagados a los empleados	180.000
Seguro protección contra robos e incendios	26.000
Ventas de Juegos	810.000

Elabore la cuenta de resultados de la tienda teniendo también en cuenta la siguiente información:

- El porcentaje medio de amortización del inmovilizado es el 10%.
- El interés medio de la deuda de la empresa es el 8%.
- La tipo del impuesto de sociedades es del 25%.
- El valor del inmovilizado de la empresa es 200.000€.
- El exigible de la empresa asciende a 150.000€.
- Al comenzar el año el valor de los juegos en existencia era de 108.000€, mientras que al finalizarlo su valor era 100.000€.

### EJERCICIO 3: CÁLCULO DE RATIOS Y ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

A continuación se muestran los valores correspondientes a las masas patrimoniales de la empresa Kalita S.A. a fecha de 31 de diciembre de 2021. También se aportan los valores de diversos elementos de la cuenta de resultados de la empresa en 2021. Todo expresado en miles de euros.

Beneficio de explotación	1.600
Disponible	100
Exigible a corto plazo	3.000
Exigible a largo plazo	1.000
Existencias	2.000
Fondos propios (excluido el Resultado del ejercicio)	1.450
Ingresos de explotación	5.000
Inmovilizado financiero	500
Inmovilizado intangible	250
Inmovilizado material	3.000
Realizable	600
Resultados del ejercicio	1.000

- a) Analice la situación financiera de la empresa indicando los ratios utilizados. Interprete brevemente los resultados obtenidos. **(1 punto)**
- b) Analice la rentabilidad de la empresa. Interprete brevemente los resultados obtenidos. **(1 punto).**

### EJERCICIO 4: EVALUACIÓN DE INVERSIONES (PUNTUACIÓN MÁXIMA: 2 PUNTOS)

Una empresa dedicada al sector textil se plantea la ampliación de su capacidad productiva. Para ello cuenta con tres alternativas de equipos. La primera con una tecnología similar a la actual y con la misma capacidad de producción; una segunda tecnología, más avanzada con más capacidad de producción; y una de última generación, que permite ampliar la producción en mayor medida al tiempo que ofrece más prestaciones para nuevos productos. La empresa dispone de un presupuesto con recursos propios para nuevos equipos de fabricación que asciende a 50 millones de euros, siendo su coste de capital el 10%. Los importes de la inversión inicial y de los flujos de caja para los 2 años siguientes (ambos en millones de euros) para cada tipo de equipo son los siguientes:

TIPO DE EQUIPO	INVERSIÓN INICIAL	AÑO 1	AÑO 2
ACTUAL	28	15	15
AVANZADA	30	30	30
ÚLTIMA GENERACIÓN	50	50	60

Ordene las tres alternativas de acuerdo con los métodos del Valor Actual Neto y del Plazo de Recuperación Actualizado (Pay-Back Actualizado). Teniendo en cuenta el presupuesto disponible, indique para cada uno de estos dos métodos qué inversión en equipos se debería llevar a cabo.

NOTA: realizar los cálculos en millones de euros y redondear las cifras con dos decimales.



# Selectividad Academy

Tu academia de selectividad online

● Mejor academia online de selectividad

## Prueba sin compromiso

Primera clase gratis. Sin permanencia. Sin letra pequeña.

- ✓ Profesores especialistas en cada asignatura
- ✓ Clases adaptadas a tu nivel y tus objetivos
- ✓ Todos los exámenes oficiales resueltos paso a paso
- ✓ Calculadora de nota y guía completa en la web

**623 769 002**

Escríbenos por WhatsApp

[www.selectividad.academy](http://www.selectividad.academy)

→ Calcula tu nota en [selectividad.academy/calculadora-selectividad](http://selectividad.academy/calculadora-selectividad)

→ Guía completa en [selectividad.academy/guia-selectividad](http://selectividad.academy/guia-selectividad)

→ ¿Tienes dudas? Escríbenos sin compromiso