

**PRUEBA DE ACCESO A CICLOS FORMATIVOS DE GRADO SUPERIOR
JULIO 2020
PARTE ESPECÍFICA A: ECONOMÍA
Duración: 1 Hora 15 minutos
SOLUCIÓN**

OBSERVACIONES: Responde a 5 de las 6 preguntas siguientes. Cada una de ellas tiene una puntuación máxima de 2 puntos.

Se puede utilizar calculadora no programable. A la hora de valorar las respuestas se tendrá en cuenta, el contenido de las mismas y su relación con la realidad. También los aspectos formales como la redacción, la ortografía y la coherencia semántica y gramatical.

1. Definición de empresa (0,5 puntos). Explica la teoría que considera a la empresa como un sistema (1 punto), y pon un ejemplo de empresa como sistema (0,5 puntos).

- Definición de empresa. (0,50 puntos): Una empresa es una organización de personas y recursos que buscan la consecución de un beneficio económico con el desarrollo de una actividad en particular. Esta unidad productiva puede contar con una sola persona y debe buscar el lucro y alcanzar una serie de objetivos marcados en su formación
- Explicación de la teoría de la empresa como sistema. (1 punto):
Un sistema puede definirse como un conjunto de elementos interrelacionados diseñado para alcanzar un objetivo específico. Sus partes son entrada, proceso, salida y control.
Las cuatro partes esenciales del sistema empresarial son: la entrada -personal, materias, máquinas, dinero, información-, el proceso -producción, marketing, finanzas, contabilidad, recursos humanos-, la salida -productos, beneficios- y el control -metas, planes-.
- Ejemplo. (0,50 puntos)

2. Comenta la importancia de la localización para una empresa (1 punto) e indica 4 factores relevantes para la localización de una empresa industrial (0,25 puntos por cada factor).

La selección de un lugar óptimo para situar las diferentes plantas, oficinas y centros de actividad de una empresa es una decisión compleja. Mediante una buena localización empresarial se pretende aumentar la eficiencia y la eficacia empresariales que se logra:

- Reduciendo costes de producción y/o distribución como costes de transporte, de personal.
- Optimizando el acceso a los mercados: es decir, garantizar la regularidad de los suministros, reducir los costes de almacenamiento y evidentemente aumentar el acceso de la demanda y de las ventas.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

La calificación de esta parte o apartado se adaptará a lo que establece la Resolución de 29 de abril de 2020, de la Dirección General de Formación Profesional y Enseñanzas de Régimen Especial, por la que se convocan pruebas de acceso a los ciclos formativos de Formación Profesional (DOGV núm. 8804, 05.05.2020).

Existen un conjunto de factores generales que suelen influir en la localización de todas las empresas como: costes, existencia de infraestructuras, proximidad a los mercados, disponibilidad de mano de obra o materias primas...

Cada empresa debe decidir cuáles son los factores relevantes dependiendo de sus características. Estos factores específicos dependerán de la actividad de la empresa, de modo que la localización será diferente si se trata de una empresa industrial o si es una empresa comercial o de servicios.

La empresa debe analizar todos aquellos factores que influyen en la estructura de costes e ingresos para decidir su emplazamiento. Los más importantes son:

- Demanda del mercado (interés del producto en la zona y situación de la competencia)
- Aprovisionamiento de materias primas (calidad, coste y facilidad para obtenerlas)
- Mercado de trabajo (oferta mano de obra, coste y su cualificación)
- Comunicaciones y transporte (accesibilidad para transporte y comunicación con otras empresas)
- Acceso a suministros (electricidad, agua, telefonía, etc)
- Legislación (normativa: fiscal, mercantil, social, subvenciones y ayudas públicas)
- Inversión y financiación (acceso a instituciones financieras y opciones de realizar la inversión)
- Disponibilidad y precio de suelo industrial

3. ¿En qué consiste la segmentación de mercados? Nombra 4 criterios o variables en los que una empresa se puede basar para realizar una segmentación.

(1 punto) Segmentación de mercados: Es el proceso de división del mercado en subgrupos homogéneos (clientes que comparten similares necesidades o intereses), con el fin de llevar a cabo una estrategia comercial diferenciada para cada uno de ellos, que permita satisfacer de forma más efectiva sus necesidades y alcanzar los objetivos comerciales de la empresa.

Finalidad de la segmentación: Pone de relieve las oportunidades de mercado existentes, Contribuye a establecer prioridades, Facilita el análisis de la competencia, Facilita el ajuste de las ofertas de productos o servicios a necesidades específicas

- Cada uno de los criterios o variables de segmentación. (0,25 puntos cada factor.)

- Criterios sociodemográficos. Edad, sexo, hábitat, nivel de estudios...
- Criterios socioeconómicos. Ingresos, clase social...
- Criterios psicográficos. Personalidad, valores, estilo de vida...
- Criterios conductuales. Frecuencia y horario de compra, fidelidad a la marca....

CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

La calificación de esta parte o apartado se adaptará a lo que establece la Resolución de 29 de abril de 2020, de la Dirección General de Formación Profesional y Enseñanzas de Régimen Especial, por la que se convocan pruebas de acceso a los ciclos formativos de Formación Profesional (DOGV núm. 8804, 05.05.2020).

4. En una empresa se ha de decidir sobre la realització de un projecte de inversió, para el qual existen tres alternativas, todas ellas con el mismo desembolso inicial de 2.000€. Los flujos netos de caja (en euros) de los posibles proyectos son los que aparecen a continuación:

PROYECTO	F1	F2	F3
Proyecto 1	600	900	2.000
Proyecto 2	1.000	1.200	1.600
Proyecto 3	1.000	1.000	1.100

a) Calcule el plazo de recuperación o Payback de cada uno de los proyectos. Ordénelos en función de este criterio. (0,75 puntos)

Desembolso = 2.000€

Proyecto 1-

$$\begin{array}{l} 2.000 \xrightarrow{12 \text{ meses}} \\ 500 \xrightarrow{x \text{ meses}} \end{array} \left| \begin{array}{l} X = \frac{500 \times 12}{2.000} = 3 \text{ meses} \end{array} \right.$$

2 años y tres meses 3º

Proyecto 2-

$$\begin{array}{l} 1.200 \xrightarrow{12 \text{ meses}} \\ 1.000 \xrightarrow{x \text{ meses}} \end{array} \left| \begin{array}{l} X = \frac{1.000 \times 12}{1.200} = 10 \text{ meses} \end{array} \right.$$

1 año y 10 meses 1º

Proyecto 3- 2 años 2º

Se elegiría el proyecto 2 en primer lugar el 3 en segundo y el 1 en tercer lugar.

b) Calcule el Valor Actual Neto (VAN) de cada uno de los proyectos, suponiendo una tasa de actualización del 5%. Ordénelos en función de este criterio. (0,75 puntos)

i = 5 %

$$\begin{aligned} VAN1 &= -2.000 + \frac{600}{1+0,05} + \frac{900}{(1+0,05)^2} + \frac{2.000}{(1+0,05)^3} = \\ &= -2.000 + 571,4 + 816,33 + 1.727,68 = \mathbf{1.115,41} \quad \mathbf{2^\circ} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} VAN2 &= -2.000 + \frac{1.000}{1+0,05} + \frac{1.200}{(1+0,05)^2} + \frac{1.600}{(1+0,05)^3} = \\ &= -2.000 + 952,4 + 1.088,4 + 1.382,14 = \mathbf{1.422,94} \quad \mathbf{1^\circ} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} VAN3 &= -2.000 + \frac{1.000}{1+0,05} + \frac{1.000}{(1+0,05)^2} + \frac{1.100}{(1+0,05)^3} = \\ &= -2.000 + 952,4 + 907 + 950,22 = \mathbf{809,62} \quad \mathbf{3^\circ} \end{aligned}$$

Se elegiría el proyecto 2 en primer lugar, el 1 en segundo y el 3 en tercer lugar.

c) ¿El orden de preferencia de los proyectos varía en función del criterio utilizado? ¿Por qué? (0,5 puntos)

CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

La calificación de esta parte o apartado se adaptará a lo que establece la Resolución de 29 de abril de 2020, de la Dirección General de Formación Profesional y Enseñanzas de Régimen Especial, por la que se convocan pruebas de acceso a los ciclos formativos de Formación Profesional (DOGV núm. 8804, 05.05.2020).

El orden varía ya que los métodos son distintos. Con el pay-back lo importante es recuperar el desembolso inicial lo antes posible, con el VAN, lo importante es la renta que genera a valor de día de hoy.

5. Se dispone de la siguiente información de una empresa:

- El capital aportado por los socios es de 55.000€.
- El dinero depositado en bancos asciende a 540€.
- Los terrenos y construcciones donde realiza su actividad se valoraron en el momento de la compra en 130.000€.
- La empresa dispone de ordenadores que compró por 4.000€.
- Mercaderías 1.000€
- Los programas informáticos que utiliza los compró por 3.500€.
- La amortización acumulada del inmovilizado material asciende a 70.000€.
- La amortización acumulada de los programas informáticos es de 2.300€.
- Tiene efectos comerciales pendientes de cobro por valor de 7.500€.
- Le debe a sus proveedores 11.200€.
- El beneficio del ejercicio ha ascendido a 1.040€.
- Las deudas a largo plazo con entidades de crédito ascienden a 5.000€ y las de corto plazo a 2.000€.

A partir de la información anterior, se pide que:

a) Elabore el balance de situación de la empresa. (Hasta 1,5 puntos)

ACTIVO		PN + PASIVO	
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO NETO	
INMOVILIZADO INTANGIBLE		Capital	55.000
Programas informáticos	3.500	P y G	1.040
AAl	-2.300		
INMOVILIZADO MATERIAL		PASIVO NO CORRIENTE	
Terrenos y construcciones	130.000	Deudas a L/P con entidades de crédito	5.000
Equipos informáticos	4.000		
AAIM	-70.000		
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
EXISTENCIAS		Proveedores	11.200
Mercaderías	1.000	Deudas a C/P con entidades de crédito	2.000
REALIZABLE			
Cientes Efectos comerciales a cobrar	7.500		
DISPONIBLE			
Bancos	540		
TOTAL	74.240	TOTAL	74.240

b) Realice un diagnóstico sobre la situación de liquidez de la empresa (Hasta 0,5 puntos)

$$\text{FONDO DE MANIOBRA} = 9.040 - 13.200 = - 4.160 \text{ €}$$

CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

La calificación de esta parte o apartado se adaptará a lo que establece la Resolución de 29 de abril de 2020, de la Dirección General de Formación Profesional y Enseñanzas de Régimen Especial, por la que se convocan pruebas de acceso a los ciclos formativos de Formación Profesional (DOGV núm. 8804, 05.05.2020).

La situación en cuanto a la liquidez no es buena ya que debe más a corto plazo que tiene que pagar. Para solucionar la situación lo primero que tiene que hacer es ver si con la venta de las mercaderías tendría suficiente para hacer frente a los pagos (ya que estas están valoradas a coste y supondrían un dinero en efectivo mayor). Si con esto no logra solventar los problemas de liquidez, tendría que renegociar la deuda de corto a largo plazo. El siguiente paso pedir financiación a largo plazo y si todo esto no es suficiente, intentar una ampliación de capital.

6. La dueña de la pizzería “La siciliana” ha decidido hacer un estudio de los costes de su negocio. Estos son los siguientes:

- **Costes fijos anuales: 12.000 €**
- **Costes variables por cada pizza: 6 €**
- **Precio de venta por cada pizza: 12 €**

Se pide:

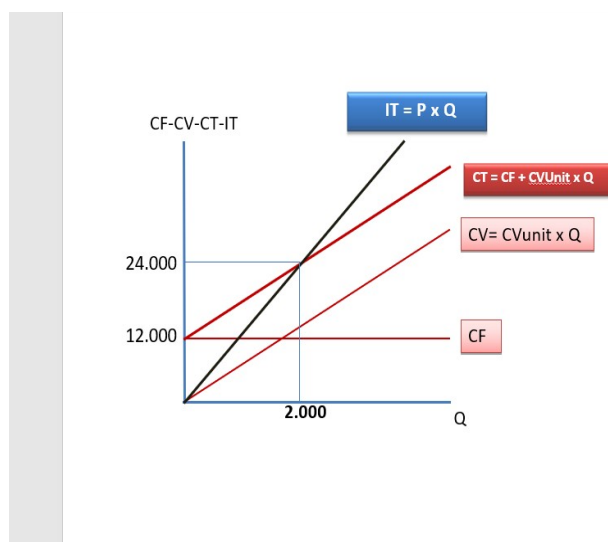
a) Calcule el número mínimo de pizzas necesarias para no tener pérdidas. (0,6 puntos)

$$Q = \frac{12.000}{12 - 6} = 2.000 \text{ unidades}$$

b) Represente el gráfico de costes e ingresos e identifique el punto de beneficio cero. (0,6 puntos)

$$CT = 12.000 + 6 \times 2.000 = 24.000 \text{ €}$$

$$IT = 12 \times 2.000 = 24.000 \text{ €}$$



c) Suponga que le suben el alquiler del local en 1.000 € más al año de lo que está pagando ahora mismo. Además, su competencia inaugura un restaurante que ofrece pizzas más baratas, lo que le obliga a bajar el precio de venta de las suyas a 11 €. ¿Cuántas pizzas tendría que vender en la nueva situación para no tener pérdidas? (0,8 puntos)

$$Q = \frac{13.000}{11 - 6} = 2.600 \text{ unidades}$$

CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

La calificación de esta parte o apartado se adaptará a lo que establece la Resolución de 29 de abril de 2020, de la Dirección General de Formación Profesional y Enseñanzas de Régimen Especial, por la que se convocan pruebas de acceso a los ciclos formativos de Formación Profesional (DOGV núm. 8804, 05.05.2020).