



PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD PARA ALUMNOS DE LOGSE

Junio 2009

ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS. CÓDIGO 49**TIEMPO:** Una hora y media**INSTRUCCIONES:** Deberán responderse cuatro preguntas:

- Dos a elegir entre las preguntas 1, 2 y 3 (40% nota final).
- Dos a elegir entre las preguntas 4, 5 y 6 (60% nota final).

PREGUNTAS CORTAS*PREGUNTA 1 (2 puntos)*

¿Cuáles son las teorías sobre el empresario que formulan Knight y Schumpeter (1,6 p)? Ponga un ejemplo, y explíquelo, de un empresario conocido que apoye los contenidos de cualquiera de las dos concepciones acerca del empresario (0,4 p).

PREGUNTA 2 (2 puntos)

Defina e indique el significado de los ratios de Liquidez a corto plazo, Garantía a largo plazo, Equilibrio financiero y Endeudamiento a corto plazo

PREGUNTA 3 (2 puntos)

Defina las cuatro políticas comerciales de las que dispone la empresa (0,5 p cada una)

PREGUNTAS LARGAS*PREGUNTA 4 (3 puntos)*

Los indicadores reflejan con claridad una situación de crisis económica. Por supuesto, las empresas no son ajenas a esta realidad. A partir de los contenidos de la asignatura de Economía y Organización de Empresas conteste a las siguientes preguntas:

- a) ¿En qué áreas o aspectos están sufriendo particularmente las empresas la crisis? (1 p)
- b) ¿Qué sectores económicos considera los más afectados? (1 p)
- c) ¿Qué iniciativas o medidas son actualmente recomendables que lleven a cabo las empresas? (0,5 p)
- d) Negocios que pueden surgir o verse fortalecidos por la crisis (0,5 p)

PREGUNTA 5 (3 puntos)

En los últimos meses se confirma el tremendo encarecimiento de los productos alimenticios del origen al consumidor final. P.ej. las patatas sufren un incremento del 600% del precio que cobra el agricultor al precio que paga el consumidor final. Ante esta situación empiezan a emerger algunas iniciativas de venta directa de los productores. "lamejornanranja.com" o "naranjasadomicilio.es" son agricultores que ofrecen directamente sus productos a particulares por Internet. Ambas iniciativas recalcan que la fruta se recoge la tarde antes de la entrega y que se distribuye al día siguiente. Indique para este tipo de iniciativas:

- a) Beneficios para el consumidor (0,6 p)
- b) Beneficios para el productor (0,6 p)
- c) Requisitos para el productor (0,6 p)

- d) ¿Cuál es el papel de los distribuidores en el sistema económico? (0,6 p)
- e) ¿Qué productos estaría Ud. dispuesto a comprar directamente al productor o fabricante? (0,6 p)

PREGUNTA 6 (3 puntos)

La empresa Milogística S.L. presta servicios de transporte y mensajería. La amortización de la flota de vehículos junto con otros gastos eleva los costes fijos anuales a 100.000 €. El gasto en combustible junto con otros costes variables como el procesamiento de cada pedido se estima en 50 € por servicio de transporte siendo 100 € la tarifa media. Con la infraestructura actual se pueden ofrecer 2.000 servicios de transporte al año.

- a) ¿Cuántos transportes deben facturarse para, al menos, cubrir costes? (0,4p)
- b) ¿Qué nivel de ventas representaría? (0,4p)
- c) Represente gráficamente las funciones de ingresos, costes y las áreas de beneficios/pérdidas? (0,4p)
- d) Una vez que se ha alcanzado el punto muerto, ¿cómo contribuye al beneficio cada servicio de transporte adicional realizado? (0,4 p)
- e) ¿Cuál será el beneficio anual que se conseguiría de aprovechar la capacidad actual? (0,4 p)
- f) A partir de los resultados obtenidos opine sobre esta iniciativa y proponga las recomendaciones que considere oportunas (1 p)



PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD PARA ALUMNOS DE LOGSE

Junio 2009

ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS. CÓDIGO 49

CRITERIOS DE VALORACIÓN

Recomendación general para la valoración: existen preguntas o apartados de preguntas donde la respuesta queda un tanto abierta al juicio y planteamiento del alumno, son situaciones donde no existe una única respuesta correcta. Por tanto, a la hora de valorar las respuestas se ha de tener en cuenta la coherencia, la factibilidad, e incluso la originalidad de las alternativas que plantea.

TIEMPO: Una hora y media

INSTRUCCIONES: Deberán responderse cuatro preguntas:

- Dos a elegir entre las preguntas 1, 2 y 3 (40% nota final).
- Dos a elegir entre las preguntas 4, 5 y 6 (60% nota final).

PREGUNTAS CORTAS*PREGUNTA 1 (2 puntos)*

¿Cuáles son las teorías sobre el empresario que formulan Knight y Schumpeter (1,6 p)? Ponga un ejemplo, y explíquelo, de un empresario conocido que apoye los contenidos de cualquiera de las dos concepciones acerca del empresario (0,4 p).

(0,8) [Schumpeter](#)

Detectar oportunidades de negocio

Innovación y consecución de beneficios extraordinarios

(0,8) [Knight](#)

Asunción de riesgos en incertidumbre

Anticipa fondos y espera beneficio compensatorio

PREGUNTA 2 (2 puntos)

Defina e indique el significado de los ratios de Liquidez a corto plazo, Garantía a largo plazo, Equilibrio financiero y Endeudamiento a corto plazo

0,5 cada uno (0,3 definición + 0,2 interpretación)

LIQUIDEZ A C.PL. (Activo corriente- Existencias) / Pasivo Corriente	>0,7	Liquidez para devolver las deudas a corto plazo
GARANTÍA (LIQ. A L.PL.) Activo / Pasivo	>1,2	Capacidad para devolver las deudas (a corto y largo) de la empresa
EQUILIBRIO FINANCIERO (A Corriente-P Corriente) / Activo	>2%	Proporción del fondo de maniobra en relación con el activo
ENDEUDAMIENTO CORTO P corriente / (Patrimonio Neto + Pasivo)		Importancia de la deuda a corto plazo

PREGUNTA 3 (2 puntos)

Defina las cuatro políticas comerciales de las que dispone la empresa (0,5 p cada una)

PREGUNTAS LARGAS

PREGUNTA 4 (3 puntos)

Los indicadores reflejan con claridad una situación de crisis económica. Por supuesto, las empresas no son ajenas a esta realidad. A partir de los contenidos de la asignatura de Economía y Organización de Empresas conteste a las siguientes preguntas:

- ¿En qué áreas o aspectos están sufriendo particularmente las empresas la crisis? (1 p)
La desconfianza de los consumidores se traduce en una reducción de las ventas. Si a esto le unimos la dificultad de acceder al crédito, se explica los problemas de continuidad que experimentan algunas empresas.
- ¿Qué sectores económicos considera los más afectados? (1 p)
Claramente el sector inmobiliario ya que es especialmente sensible a la disponibilidad de préstamos y a las expectativas económicas. Indirectamente hay varios sectores y profesionales dependientes del sector de la construcción.
- ¿Qué iniciativas o medidas son actualmente recomendables que lleven a cabo las empresas? (0,5 p)
Fundamentalmente la reducción de costes. También se retrasan las inversiones previstas. Los costes de mano de obra es un destino habitual a la hora de bajar costes. En general, las empresas tratan de adaptar su dimensión a su actividad.
- Negocios que pueden surgir o verse fortalecidos por la crisis (0,5 p)
Empresas especializadas en productos de bajo coste

PREGUNTA 5 (3 puntos)

En los últimos meses se confirma el tremendo encarecimiento de los productos alimenticios del origen al consumidor final. P.ej. las patatas sufren un incremento del 600% del precio que cobra el agricultor al precio que paga el consumidor final. Ante esta situación empiezan a emerger algunas iniciativas de venta directa de los productores. "lamejornanranja.com" o "naranjasadomicilio.es" son agricultores que ofrecen directamente sus productos a particulares por Internet. Ambas iniciativas recalcan que la fruta se recoge la tarde antes de la entrega y que se distribuye al día siguiente.

- Beneficios para el consumidor (0,6 p)
Precio, calidad, confianza
- Beneficios para el productor (0,6 p)
Beneficio, independencia
- Requisitos para el productor (0,6 p)
Capacidad para recibir y atender debidamente los pedidos. Para lo primero resulta fundamental la tecnología, fundamentalmente Internet. Para lo segundo necesita poder preparar a tiempo los pedidos y, normalmente, enviarlos a través de alguna empresa de transporte.
- ¿Cuál es el papel de los distribuidores en el sistema económico? (0,6 p)
Las empresas intermediarias añaden una cantidad al precio final que pagan los consumidores pero, a cambio, le acercan el producto para que esté disponible. La justificación de la existencia de intermediarios reside en la creación de valor.
- ¿Qué productos estaría Ud. dispuesto a comprar directamente al productor o fabricante? (0,6 p)
El poder ir a un comercio y encontrar una oferta variada de productos es una comodidad para el consumidor. En principio la venta directa tendría sentido por mejores condiciones en precio o calidad.

PREGUNTA 6 (3 puntos)

La empresa Milogística S.L. presta servicios de transporte y mensajería. La amortización de la flota de vehículos junto con otros gastos eleva los costes fijos anuales a 100.000 €. El gasto en combustible junto con otros costes variables como el procesamiento de cada pedido se estima en 50 € por servicio de transporte siendo 100 € la tarifa media. Con la infraestructura actual se pueden ofrecer 2.000 servicios de transporte al año.

- ¿Cuántos transportes deben facturarse para, al menos, cubrir costes? (0,4p)
2.000 transportes
- ¿Qué nivel de ventas representaría? (0,4p)
200.000 euros
- Represente gráficamente las funciones de ingresos, costes y las áreas de beneficios/pérdidas? (0,4p)

- d) Una vez que se ha alcanzado el punto muerto, ¿cómo contribuye al beneficio cada servicio de transporte adicional realizado? (0'4 p)
 $100-50=50$
- e) ¿Cuál será el beneficio anual que se conseguiría de aprovechar la capacidad actual? (0,4 p)
 0 € ya que el umbral de rentabilidad coincide con la capacidad máxima
- f) A partir de los resultados obtenidos opine sobre esta iniciativa y proponga las recomendaciones que considere oportunas (1 p)

Evidentemente no es una iniciativa rentable puesto que en el mejor de los casos no perdería dinero. Lo primero que hay que advertir es sobre una capacidad muy limitada, la empresa debería ampliar su flota de transporte o mejorar su organización y aprovechamiento. En el plano financiero, o los costes son demasiado elevados o el precio es demasiado ajustado y apenas permite generar beneficios. La información de la situación de la competencia en estos aspectos resulta fundamental. También puede ocurrir que sea una empresa que esté empezando y siga una política de introducción en el mercado.

Correspondencia con programa

Nº	Pregunta	Programa
1	Teorías empresario	I.1
2	Ratios	II.3
3	Políticas comerciales	II.2
4	Análisis sectorial	I.4 / III.2
5	Iniciativa empresarial	III / IV.5
6	Umbral rentabilidad	II.1