



UNIVERSIDAD DE MURCIA



REGIÓN DE MURCIA  
CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN Y CULTURA



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE  
CARTAGENA

## PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD PARA ALUMNOS DE BACHILLERATO LOGSE (PLAN 2002)

**Septiembre 2007**

### **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)*

Esta pregunta se refiere a la motivación de los trabajadores en la empresa:

- a) Exponga la teoría sobre necesidades de Maslow (1,5 p)
- b) Ponga ejemplos de prácticas o actuaciones en la empresa que persigan o consigan una mayor motivación de los empleados (0,5 p)

##### *PREGUNTA 2 (2 puntos)*

Presentación de cuentas anuales:

- a) ¿Qué son? ¿qué finalidad tienen? (0,4 p)
- b) Definición (no análisis de los elementos) de los documentos (0,4 p cada uno)
- c) ¿Qué es el formato abreviado? ¿cuándo se puede presentar? (0,4 p)

##### *PREGUNTA 3 (2 puntos)*

En cuanto a los inventarios en la empresa (lea todas las preguntas antes de empezar):

- a) ¿Qué son los inventarios? (0,4 p)
- b) ¿Qué clases de inventarios existen? (0,4 p)
- c) Piense en un restaurante
  - c.1. ¿Cuáles son los principales inventarios que mantiene? (ponga ejemplos) (0,4 p)
  - c.2. ¿Qué ventajas / beneficios tienen por mantener altos inventarios? (0,4 p)
  - c.3. ¿Qué inconvenientes / costes se soportan por contar con inventarios? (0,4 p)

#### PREGUNTAS LARGAS

##### *PREGUNTA 4 (3 puntos)*

Como asesor le han solicitado un informe para analizar la viabilidad de una empresa existente en el sector de los restaurantes. Los puntos sobre los que basará su informe son (LEALOS TODOS ANTES DE EMPEZAR):

- a) Competidores potenciales: ¿Qué grado de dificultad tiene la creación de empresas rentables en este sector? (0,8 p)
- b) Competidores actuales: ¿Qué nivel de competencia o rivalidad existe en este sector? (0,8 p)
- c) Proveedores y clientes: ¿Qué poder negociador tienen las empresas de este sector con proveedores y clientes? (0,8 p)

- d) A partir de las respuestas anteriores, ¿qué posibilidades considera que existen a la hora de competir en este sector? (productos/servicios a ofrecer, posibilidad de diferenciarse...) (0,6 p)

*PREGUNTA 5 (3 puntos)*

Videoguegos Educativos Murcianos (VEM) está actualizando su modelo de negocio. Ha decidido centrar su actividad en Internet: sus productos podrán ser adquiridos, incluso descargados, desde su sitio web. Sus costes fijos anuales ascenderán a 1.000.000 €. Sus productos tendrán todos el mismo precio 55 € y se estima un coste variable unitario de 5 €

- a) ¿Cuántas copias deben venderse 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) Ponga ejemplos de los costes fijos más representativos que la empresa soportaría (0'4 p)  
e) Ahora de sus costes variables (0'4 p)  
f) ¿Cuál cree que sería la capacidad máxima de productos que la empresa podría vender? (0'4 p)  
g) Comparando este modelo de negocio basado en Internet con el modelo tradicional ¿cuáles serían las principales ventajas e inconvenientes? (0'6 p)

*PREGUNTA 6 (3 p)*

La empresa Línea Directa trasladará gratis a sus asegurados menores de 26 años a casa todos los días de la semana entre las 0:00 y las 7:00. La aseguradora se hace cargo del taxi y de la grúa en un radio de 25 Km. Los responsables de la empresa afirman que quieren aportar una solución innovadora para evitar víctimas de accidentes de tráfico, apostar por una condición responsable de los jóvenes y concienciar que beber y conducir es absolutamente incompatible. La compañía se ha marcado reducir la siniestralidad en un 2,8%. Para ello, ha estimado una inversión de 400.000 € al año. Sin embargo, afirman que no persiguen un beneficio económico con esta iniciativa y que la solicitud de este servicio no supondrá la penalización del cliente en el coste del seguro. De hecho, se podrá requerir esta asistencia un número ilimitado de veces.

LEA TODAS LAS PREGUNTAS ANTES DE COMENZAR

- a) Analice esta iniciativa desde el punto de vista financiero (coste y beneficios) (1 p)  
b) En términos estratégicos, ¿qué efectos cree que puede tener esta iniciativa en la competitividad de la empresa? (1 p)  
c) Este comportamiento que muestra la empresa Línea Directa encaja en el concepto de Responsabilidad Social Corporativa. A partir de lo expuesto en el texto, trate de definir este concepto (0,5 p)  
d) ¿Conoce alguna iniciativa comparable a la descrita en esta pregunta y que se enmarque dentro del concepto de Responsabilidad Social Corporativa? (0,5 p)