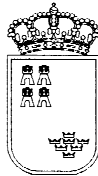




UNIVERSIDAD DE MURCIA



REGIÓN DE MURCIA
CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN, CIENCIA E
INVESTIGACIÓN



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE
CARTAGENA

PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD PARA ALUMNOS DE BACHILLERATO LOGSE

Septiembre 2008

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)

- a) ¿Qué son los inventarios? (0,4 p)
- b) ¿Qué clases de inventarios existen? (0,4 p)
- c) Piense en una tienda de informática
 - 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)

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 largo plazo.

PREGUNTA 3 (2 puntos)

La dirección por objetivos:

- a) ¿Qué es? (0,5 p)
- b) ¿Cómo se ha de implantar? ¿Cuáles son las principales fases? (1 p)
- c) ¿Qué efectos tiene sobre las personas y la organización? (0,5 p)

PREGUNTAS LARGAS

PREGUNTA 4 (3 puntos)

Infojobs.net es líder indiscutible de los portales de empleo transformando de forma radical los sistemas de búsqueda de trabajo. Es una de esas empresas nacidas sin muchas ambiciones cuyos logros superan sus expectativas iniciales. En un primer momento, esta agencia de empleo *on line* ni siquiera fue concebida como un negocio, sino como una herramienta del Grupo Intercom creada para seleccionar personal para cubrir las vacantes de la propia compañía. La eficacia del sistema hizo que, con el tiempo, este servicio se ofertara a otras empresas. Infojobs.net empezó su andadura como un servicio gratuito que no ponía barreras a la entrada de clientes potenciales, tanto empresas necesitadas de candidatos como personas en busca de trabajo. Ese carácter gratuito hizo posible que el portal acumulara pronto un gran volumen de empresas y de currículos y se hiciera con una masa crítica suficiente como para convertirse en uno de los puntos de encuentro de oferta y demanda de empleo con más tráfico de España. Alcanzada esa posición, Infojobs.net empezó a aplicar un sistema mixto que combina servicios gratuitos y de pago en función de las necesidades de cada empresa.

Para las personas en busca de empleo, la web sigue sin tener ningún coste, hay casos excepcionales como aquellos en los que se desea recibir información sobre el estado de la candidatura mediante un SMS. (LEA TODAS LAS PREGUNTAS ANTES DE RESPONDER)

- Describa en pocas palabras la idea de negocio y el funcionamiento de Infojobs.net (0,6 p)
- Explique cuáles cree que son las fuentes de ingreso de esta iniciativa (0,6 p)
- Exponga las ventajas para los candidatos (0,6 p)
- Exponga las ventajas para las empresas (0,6 p)
- En su opinión, ¿cuáles serían los riesgos o las amenazas a los que se enfrentaría Infojobs.net? (0,6 p)

PREGUNTA 5 (3 puntos)

En la siguiente tabla se recogen las ventas en 2007 de dos productos (A y B) que comercializa una empresa. En la sección inferior aparecen detallados los consumos de una serie de factores para cada producto para dicho año.

	Pdto A	Pdto B
Ventas	350	500
capital	40	40
mano obra	80	110
materias primas	140	100
energía	90	80

- ¿Qué es la productividad y cómo se calcula? ¿cómo se podría aumentar? (0,8 p)
- ¿Cuál es la productividad de cada uno de los factores para cada producto? (1,2 p)
- ¿Cuál es la productividad para cada producto? ¿y para la empresa globalmente? (0,6 p)
- ¿Cómo interpretaría los resultados obtenidos? (0,4 p)

PREGUNTA 6 (3 puntos)

Le han solicitado un informe para analizar la viabilidad de una empresa existente en el sector de las asesorías contables (empresas que ayudan a sus clientes en sus obligaciones contables). Los puntos sobre los que basará su informe son (LEALOS TODOS ANTES DE EMPEZAR):

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



UNIVERSIDAD
DE MURCIA



REGIÓN DE MURCIA
CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN, CIENCIA E
INVESTIGACIÓN



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA
DE CARTAGENA

PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD PARA ALUMNOS DE LOGSE

Septiembre 2008

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)

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

d) ¿Qué son los inventarios? (0,4 p)

Se pueden entender como el almacenamiento o acumulación de productos por encima del consumo previsto para evitar problemas de desabastecimiento

e) ¿Qué clases de inventarios existen? (0,4 p)

Si la empresa es de carácter comercial tendrá un inventario de productos terminados, si es industrial también de materias primas y de productos en curso de fabricación. Por otra parte, también existen pequeños inventarios de materiales y productos de consumo propio (ej. material oficina, limpieza...)

f) Piense en una tienda de informática

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)

siempre hay - precios más baratos

c.3. ¿Qué inconvenientes / costes se soportan por contar con inventarios? (0,4 p)

- complejidad - obsolescencia

espacio

PREGUNTA 2 (2 p)

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

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 no corriente + Activo corriente) / (Pasivo no corriente + Pasivo corriente)	>1,2	Capacidad para devolver las deudas (a corto y largo) de la empresa
EQUILIBRIO FINANCIERO (Activo corriente – Pasivo corriente) / Activo	>2%	Proporción del fondo de maniobra en relación con el activo
ENDEUDAMIENTO LARGO		

PREGUNTA 3 (2 puntos)

La dirección por objetivos:

d) ¿Qué es? (0,5 p)

Es una metodología fundamentalmente dirigida a encauzar la participación de los empleados, sirviendo a su vez como sistema de evaluación. Los empleados participan en el establecimiento de sus objetivos.

e) ¿Cómo se ha de implantar? ¿Cuáles son las principales fases? (1 p)

La implantación de un programa de implantación de objetivos es un proceso gradual. Desde la cúspide de la organización se establecen los objetivos y estrategias generales. Descendiendo por la pirámide organizativa, dichos objetivos generales se van concretando en objetivos departamentales. En última instancia, también los individuos deben tener sus propios objetivos, la novedad reside en que junto con sus superiores se deben acordar, negociar... los objetivos personales. Los objetivos personales servirán para la evaluación del desempeño.

f) ¿Qué efectos tiene sobre las personas y la organización? (0,5 p)

Entre los diferentes beneficios de una correcta aplicación se puede destacar: información y sugerencias proporcionadas por el empleado, mayor motivación y compromiso del empleado, mejor organización de la empresa, sistemas de evaluación más adecuados, etc.

PREGUNTAS LARGAS**PREGUNTA 4 (3 puntos)**

Infojobs.net es líder indiscutible de los portales de empleo transformando de forma radical los sistemas de búsqueda de trabajo. Es una de esas empresas nacidas sin muchas ambiciones cuyos logros superan sus expectativas iniciales. En un primer momento, esta agencia de empleo *on line* ni siquiera fue concebida como un negocio, sino como una herramienta del Grupo Intercom creada para seleccionar personal para cubrir las vacantes de la propia compañía. La eficacia del sistema hizo que, con el tiempo, este servicio se ofertara a otras empresas. Infojobs.net empezó su andadura como un servicio gratuito que no ponía barreras a la entrada de clientes potenciales, tanto empresas necesitadas de candidatos como personas en busca de trabajo. Ese carácter gratuito hizo posible que el portal acumulara pronto un gran volumen de empresas y de currículos y se hiciera con una masa crítica suficiente como para convertirse en uno de los puntos de encuentro de oferta y demanda de empleo con más tráfico de España. Alcanzada esa posición, Infojobs.net empezó a aplicar un sistema mixto que combina servicios gratuitos y de pago en función de las necesidades de cada empresa. Para las personas en busca de empleo, la web sigue sin tener ningún coste, hay casos excepcionales como aquellos en los que se desea recibir información sobre el estado de la candidatura mediante un SMS. (LEA TODAS LAS PREGUNTAS ANTES DE RESPONDER)

f) Describa en pocas palabras la idea de negocio y el funcionamiento de Infojobs.net (0,6 p)

Es un punto de encuentro virtual entre oferentes y demandantes de empleo. Infojobs como intermediario se encarga de organizar y gestionar el portal para asegurar que cumpla su cometido como bolsa de empleo.

g) Explique cuáles crees que son las fuentes de ingreso de esta iniciativa (0,6 p)

Principalmente cobra a las empresas por los servicios que les presta básicamente el acceso al currículo de quienes buscan empleo. En algunos casos también cobra a los candidatos. El tercer ingreso deriva de la publicidad debido al tráfico que el portal genera.

h) Exponga las ventajas para los candidatos (0,6 p)

Principalmente la comodidad, sin moverse de su casa puede acceder y seleccionar las ofertas de empleo que deseen. Además, si lo desean pueden ser informados vía email, SMS... de ofertas, noticias, etc.

i) Exponga las ventajas para las empresas (0,6 p)

El proceso de selección de personal es uno de los más importantes en la empresa. Encontrar al candidato ideal consume enormes recursos de tiempo y dinero. Un portal de empleo simplifica las primeras fases que son las más mecánicas: la obtención y consulta de currículos.

j) En su opinión, ¿cuáles serían los riesgos o las amenazas a los que se enfrentaría Infojobs.net? (0,6 p)

La competencia de otros portales pero posiblemente la amenaza fundamental podría ser que las empresas desarrollen sus propios portales.

PREGUNTA 5 (3 puntos)

En la siguiente tabla se recogen las ventas en 2007 de dos productos (A y B) que comercializa una empresa. En la sección inferior aparecen detallados los consumos de una serie de factores para cada producto para dicho año.

	Pdto A	Pdto B
Ventas	350	500
capital	40	40
mano obra	80	110
mat.primas	140	100
energía	90	80

- e) ¿Qué es la productividad y cómo se calcula? ¿cómo se podría aumentar? (0,8 p)
La productividad informa sobre el grado de aprovechamiento o eficiencia en el uso de los recursos. 0,2
Es un cociente donde se relaciona los resultados o salidas (numerador) con los recursos necesarios (denominador) 0,3
Se podría aumentar, bien consiguiendo más con lo mismo, o igual con menos 0,3
- f) ¿Cuál es la productividad de cada uno de los factores para cada producto? (1,2 p)
-0,2 por cada fallo (ver tabla inferior)
- g) ¿Cuál es la productividad para cada producto? ¿y para la empresa globalmente? (0,6 p)
0,2 cada uno (ver tabla inferior)

		2007		
		Pdto A	Pdto B	Empresa
	total	1,00	1,52	1,25
	capital	8,75	12,50	
	mano obra	4,4	4,55	
	mat.primas	2,50	5,00	
	energía	3,89	6,25	

- h) ¿Cómo interpretaría los resultados obtenidos? (0,4 p)
Lo más llamativo es que para el producto A se ingresa lo mismo que se gasta en su obtención. La mayor productividad conseguida en el producto B consigue que existan beneficios en la empresa.
Las mayores diferencias en el uso de los recursos para cada producto se producen en el capital, que aún siendo muy alto en los dos, es sensiblemente mayor en el B. En las materias primas y en la energía también destaca el producto B.

PREGUNTA 6 (3 puntos)

Le han solicitado un informe para analizar la viabilidad de una empresa existente en el sector de las asesorías contables (empresas que ayudan a sus clientes en sus obligaciones contables). Los puntos sobre los que basará su informe son (LEALOS TODOS ANTES DE EMPEZAR):

- e) Competidores potenciales: ¿Qué grado de dificultad tiene la creación de empresas rentables en este sector? (0,8 p)
El análisis de los competidores potenciales equivale a detectar las posibles barreras de entrada existentes que favorecerán a las empresas dentro del sector. En principio la creación de asesorías contables no entraña la realización de importantes inversiones. Los mayores obstáculos tienen que ver con hacerse con una cartera de clientes. Lo normal es que si un cliente está medianamente satisfecho con su asesoría no cambie por otra nueva.
- f) Competidores actuales: ¿Qué nivel de competencia o rivalidad existe en este sector? (0,8 p)
En general, la rivalidad se puede calificar como alta y puede ser explicada por la convivencia de las asesorías de gran tradición junto con las de nueva creación. Por último, las relativas bajas barreras de salida permiten abandonar el sector cuando no se alcanzan los resultados deseados lo que reduciría los niveles de competencia.
- g) Proveedores y clientes: ¿Qué poder negociador tienen las empresas de este sector con proveedores y clientes? (0,8 p)
Por lo general, no se puede hablar de dependencia hacia los proveedores puesto que no son especializados. Por el lado de los clientes se puede pensar en un poder negociador de la empresa alto por la vinculación que mantienen. Aunque exista competencia en el sector, sin embargo, la dependencia del cliente es alta y no cambian fácilmente.

- h) 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)
La tradición en el sector es un factor importante. Lo ideal es ofrecer una amplia gama de servicios: contable, fiscal, laboral.... La posibilidad de diferenciación puede provenir de cubrir nuevos campos como la consultoría sobre aspectos organizativos, internacionalización, innovación, entre otros.

Correspondencia con programa

Nº	Pregunta	Programa
1	Inventarios	II.1
2	Ratios	II.3
3	Dirección por Objetivos	IV.3
4	Iniciativa empresarial	III
5	Productividad	II.1
6	Análisis de sectores	III.2.3