



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 2006

## 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)*

Respecto a los impuestos

- a) Concepto de impuesto (0'4 p)
- b) Explique los siguientes términos (0'8 p).(0'2 cada uno)
  - b.1. Hecho imponible
  - b.2. Base liquidable
  - b.3. Tipo impositivo
  - b.4. Deuda tributaria
- c) Impuestos que afectan al funcionamiento de las empresas, enumérelos indicando su hecho imponible (0'8 p). (0'2 cada uno)

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

- a) ¿Qué es el umbral de rentabilidad de una empresa? (0,5 p)
- b) Explique y represente gráficamente las magnitudes que intervienen en el cálculo del umbral de rentabilidad (1,2 p)
- c) ¿Qué tiene que ver el umbral de rentabilidad con la estructura de costes de la empresa (relación costes fijos-costes variables)? (0,3 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 y qué clases de inventarios existen? (0,8 p)
- b) Piense en una fábrica de muebles
  - b.1. ¿Cuáles son los principales inventarios que mantiene? (ponga ejemplos) (0,4 p)
  - b.2. ¿Qué ventajas / beneficios tienen por mantener altos inventarios? (0,4 p)
  - b.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 la venta de calzado deportivo. 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)

**PREGUNTA 5 (3 puntos)**

La empresa Natural Mente, S.A. ha obtenido un beneficio antes de intereses e impuestos de 20.000, los intereses e impuestos ascienden a 8.000, además presenta la siguiente información a final de año:

Caja	6.000	Proveedores	40.000
Bancos	2.000	Hacienda Pública acreedora	6.000
Clientes	2.000	Préstamos a corto plazo	110.000
Efectos comerciales a cobrar	1.000	Préstamo a largo plazo	17.000
Productos terminados	9.000	Efectos a pagar a largo plazo	4.000
Edificios	30.000	Reservas estatutarias	10.000
Maquinaria	120.000	Reservas voluntarias	8.000
Equipos para procesos de información	50.000	Capital Social	45.000
Terrenos	20.000		
	240.000		240.000

Le solicitan que realice un informe a partir de las siguientes cuestiones:

- ¿Cuál es la situación de liquidez a corto plazo? (0,6 p)
- ¿Cuál es la situación de liquidez de la empresa a largo plazo (garantía)? (0,6 p)
- ¿Cómo valoraría el equilibrio financiero existente (% capital circulante)? (0,6 p)
- En cuanto a la composición de la estructura financiera ¿con qué autonomía financiera cuenta? (0,6 p)
- ¿Cuál es la rentabilidad económica? (0,6 p)

(Nota: NO COPIE el balance, límitese a definir, calcular e interpretar cada ratio)

**PREGUNTA 6 (3 puntos)**

Stelios Haji-Ioannou fundó con 35 años la compañía aérea Easy Jet, esta compañía lleva desde 1995 compitiendo con éxito en un mercado tremendamente competitivo dominado, hasta ese momento, por empresas veteranas de gran tamaño. El modelo de negocio de Easy Jet es el de compañías de bajo coste donde se han eliminado las actividades innecesarias para ofrecer un producto de calidad. Entre sus innovaciones más sobresalientes cabe destacar que Easy Jet concentra sus vuelos en líneas de interés turístico o financiero, no ofrece refrescos gratuitos, vende directamente sus billetes a través de Internet con precios que se encarecen al aproximarse a la fecha de vuelo, trabaja con aeropuertos más baratos, cuenta con aviones del mismo modelo con lo que facilita el mantenimiento y la intercambiabilidad de pilotos. A diferencia de las compañías tradicionales, Easy Jet consigue una tasa de ocupación del 85%.

Además de Easy Jet, el grupo prevé expandir sus productos para abarcar hoteles, cines, cruceros, etc.

- Explique la estrategia empresarial que sigue Easy Jet (0'6 p)
- Desde el punto de vista del tamaño de la empresa, ¿qué puede decir sobre el comportamiento competitivo de Easy Jet? (0'6 p)
- A partir de la irrupción y el éxito de Easy Jet ¿qué reacción cabe esperar del mercado? (0'6 p)
- ¿Qué formas de crecimiento existen? (0'6 p) ¿cuál te parece que está llevando a cabo esta empresa? (0'6 p)