

PRUEBAS DE ACCESO A CICLOS FORMATIVOS DE GRADO SUPERIOR

Convocatoria de mayo de 2024 (Resolución 3/2024, de 8 de febrero de 2024, BOR nº34)

PARTE ESPECÍFICA. OPCIÓN: HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES	DOS MATERIAS DE LA OPCIÓN: - Tecnología de la Información y de la Comunicación - Economía de la Empresa - Psicología - Geografía	ECONOMÍA DE LA EMPRESA
--	---	-------------------------------

DATOS DEL/DE LA ASPIRANTE	CALIFICACIÓN
Apellidos: ----- Nombre: ----- DNI: _____ IES: _____	

INSTRUCCIONES GENERALES

- Mantenga su DNI en lugar visible durante la realización del ejercicio.
 - Lea detenidamente los enunciados antes de responder.
 - Realice primero aquellos ejercicios que tenga seguridad en su resolución. Deje para el final aquellos que tenga dudas.
 - Cuide la presentación y escriba la solución de forma ordenada.
 - Puede utilizar calculadora no programable.
 - Entregue esta hoja cuando finalice el ejercicio.
 - Al finalizar el ejercicio enumerar las hojas y firmar en la última.
- Realización:**
- La duración del ejercicio es de dos horas: de 16:45 a 18:45 horas.

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN:

Teoría	Calificación por apartados	Práctica	Calificación por apartados
Pregunta 1	1 punto	Ejercicio 1	2 puntos: 1 y 1
Pregunta 2	2 puntos: 0,5; 0,75 y 0,75		
Pregunta 3	1 punto: 0,25; 0,25 y 0,5	Ejercicio 2	2 puntos: 1 y 1

Pregunta 4	2 puntos: 0,25; 0,75 y 1		
------------	--------------------------	--	--

CONTESTA A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:

1. (1 punto) Señala con una X en la casilla correspondiente de la siguiente matriz, qué características corresponden a cada una de las formas jurídicas para una empresa:

	Sin capital mínimo	Capital mínimo de 1 €	Capital mínimo de 60.000 €	Responsabilidad patrimonial limitada	Responsabilidad patrimonial ilimitada	Libertad en la transmisión de la participación
Unipersonal						
Sociedad Anónima						
Sociedad Limitada						

2. Como empresario del sector de la telefonía móvil estás pensando en especializarte en la venta de smartphones a personas de edad avanzada. Según tu experiencia, los dispositivos tienen que tener ciertas particularidades que los hagan atractivos a esta parte de la población, por lo que será necesario configurar una capa para que la pantalla facilite su utilización para este tipo de personas.

- (0,5 puntos) ¿Qué concepto de marketing has utilizado al centrarte en este sector de la sociedad?
- (0,75 puntos) ¿Puedes definirlo?
- (0,75 puntos) ¿Podrías indicar y explicar dos aspectos/factores que se podrían utilizar para dividir el público objetivo del negocio de teléfonos inteligentes?

3. Queremos montar un negocio para el que necesitaremos una cantidad de fondos de los que no disponemos únicamente un 30%

- (0,25 puntos) ¿Cómo podríamos obtener el resto?
- (0,25 puntos) Indica qué fuentes, de las utilizadas para la financiación de tu negocio, han sido propias y cuales son ajenas
- (0,5 puntos) ¿Qué desventajas pueden tener las fuentes de financiación ajenas sobre las propias?

4. A la hora de llevar a cabo un negocio debemos plantearnos realizar un análisis de nuestro entorno y de nuestra idea de negocio para evaluar su posición competitiva, evaluar factores internos y externos y desarrollar una planeación estratégica.

- (0,25 puntos) ¿Existe alguna herramienta que facilite llevar a cabo este análisis para facilitar la toma de decisiones?
- (0,75 puntos) ¿Cómo se denomina?
- (1 punto) Aplícalo a un negocio, el que tú consideres y rellena dicha herramienta.

PRÁCTICA:

1.-Una cafetería se está planteando solicitar la apertura de una terraza en la vía pública, para ello te ha solicitado que le estimes cuántas consumiciones debería servir al día para que la terraza le resulte rentable y te han dado la siguiente información:

- Todas las consumiciones tienen los mismos costes variables: 1,1 euros por consumición
- Para atender la terraza habrá que contratar un camarero que cobrará el Salario Mínimo Interprofesional para un trabajo de 40 horas semanales, que es de 1.134 €/mes.
- El coste por tasas municipales para poder abrir la terraza será de 266 €/mes.
- Todas las consumiciones se van a vender al único precio de 2,1 €/consumición

A partir de estos datos **tendrás que indicarle al propietario:**

1. (1 punto) El número de consumiciones que deberá vender como mínimo al mes para que la terraza sea rentable.
2. (1 punto) Si la cafetería la abre 25 días al mes y cada día sirve 70 consumiciones en la terraza ¿Cuánto ganará o perderá, el propietario al mes?

2.- Estamos pensando en adquirir una furgoneta para poder realizar nuestro negocio de reparto de paquetería. Se nos presentan dos opciones:

- **Opción A:** compro la furgoneta y al cabo de 4 años presenta un Valor Actual Neto de 12.500 €
- **Opción B:** hago una operación de Renting para la adquisición de la furgoneta, a un tipo de interés del 10%, generando los siguientes flujos a lo largo de los 4 años que dura la operación:

	Momento firma contrato	Final del año 1	Final del año 2	Final del año 3	Final del año 4
Cobros/pagos	-2.000	+5.000	+5.000	+5.000	+5.000

a) (1 punto) Calcula el VAN de la opción de adquisición mediante Renting (redondea a dos decimales)

b) (1 punto) ¿Cuál de las dos opciones elegirás y por qué?