

**PRUEBA DE ACCESO**  
**A CICLOS FORMATIVOS DE GRADO SUPERIOR JUNIO 2014**  
**PARTE ESPECÍFICA OPCIÓN A HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES**  
**Materia: ECONOMÍA**  
**Duración 1 hora 15 min.**

**CORRECTOR**

**1) Explica que diferencias hay entre una fusión pura y la fusión por absorción.**

La fusión pura es la unión entre varias sociedades para crear una nueva. La empresa que surge como fruto de la negociación asume los derechos y las obligaciones de las empresas que se disuelven (sin liquidarse) y forman un patrimonio único. La fusión se hace para tener más fuerza en el mercado y perseguir objetivos que por si solas no podrían conseguir.

Sin embargo, la fusión por absorción se diferencia de la pura en que una de las empresas absorbe otra u otras, extinguiéndose estas últimas.

**2) ¿Qué técnicas o herramientas puede utilizar la gestión de los recursos humanos de una empresa para motivar a sus trabajadores? Identifica al menos 3.**

Las herramientas que puede utilizar el departamento e recursos humanos para motivar a los trabajadores son amplias, de todas ellas podemos destacar:

**El salario:** Sirve para satisfacer necesidades de consumo y de estatus, pero para que este sea motivador el trabajador debe ver reconocido en éste su esfuerzo y trabajo, sintiendo que esta bien remunerado.

**Mejora de las condiciones laborales:** Las condiciones físicas del entorno, como la iluminación, la temperatura, la decoración o los equipos de trabajo.

**El buen trato laboral:** se siente motivación si existe buen clima laboral en el que impere la buena comunicación y se potencie las relaciones humanas.

**Las expectativas de futuro:** El trabajador debe tener posibilidades de promocionarse dentro de la empresa, si sus esfuerzos se ven recompensados con un ascenso, éste se sentirá más motivado.

**Reconocimiento del trabajo por parte de la empresa:** Se debe reconocer el trabajo bien hecho del trabajador independientemente del puesto que ocupe.

**Colaboración en el trabajo:** Se han de otorgar tareas de responsabilidad, delegar funciones, hacer que los subordinados participen haciéndolos sentir parte de la empresa.

**Formación y desarrollo profesional:** Permiten un mejor desempeño en el puesto de trabajo actual y tener perspectivas para desarrolla una carrera profesional dentro de la empresa mediante promociones y ascensos.

**Políticas de conciliación familiar:** Todo tipo de medidas para conciliar la vida personal, laboral y familiar. Como por ejemplo: flexibilidad en el horario, guarderías en los centros de trabajo, trabajo a tiempo parcial, permisos de maternidad y paternidad superiores a las legales, excedencias para cuidar familiares, etc.

**3) En función del número de comercios en los que la empresa decide colocar sus productos, ¿qué estrategias de distribución se pueden dar? Pon un ejemplo de cada uno de ellos.**

Se pueden dar 3 alternativas posibles:

**CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN**

- Todas las preguntas puntúan igual.
- La calificación de esta Parte o Apartado se adaptará a lo establecido en la RESOLUCIÓN de 2 de abril de 2014, de la Dirección General de Formación Profesional y Enseñanzas de Régimen Especial, por la que se convocan pruebas de acceso a los ciclos formativos de Formación Profesional (DOCV 09-04-2014).

**1. Estrategia de distribución exclusiva:** La venta del producto en una determinada zona se realiza mediante un único intermediario. Este distribuidor se compromete a no vender productos de la competencia. Ejemplo: Un concesionario de coches.

**2. Estrategia de distribución selectiva:** Esta modalidad consiste en seleccionar un número determinado de distribuidores, se seleccionan en función del sector, la importancia y el prestigio del comerciante, etc. Se aplica a productos caros como coches de lujo, perfumes, calzados etc.

**3. Estrategia de distribución intensiva:** En este caso, el fabricante intenta que la mayoría de los puntos de venta tengan su producto. Se aplica en bienes de compra frecuente. Un ejemplo: la coca-cola.

**4) La empresa Azulejos Ribes, S.L ha comprado azulejos para su comercialización por valor de 15.000 euros, el transporte asciende a 600 euros y para su embalaje ha tenido que comprar 15 palés por valor de 12 euros cada uno, si todos los gastos corren cargo de dicha empresa.**

**a) ¿Cómo quedará la factura que emitirá su proveedor?**

**b) La empresa Azulejos Ribes, S.L vende 3.000 euros en azulejos y le repercute al cliente el precio de 3 palés a su precio de coste. ¿Cómo quedará la factura que emitirá para el cliente?**

**c) Si a lo largo del trimestre no realiza ninguna operación más.¿que cantidad de IVA tendrá que declarar? ¿Será este IVA a ingresar o a devolver a Hacienda?**

A) Factura proveedor:

Azulejos.....15.000,00 euros

Transporte..... 600,00 euros

Embalaje..... 180,00 euros

TOTAL 15.780,00 euros

IVA (21%) 3.313,80 euros

TOTAL FACTURA 19.093,80 euros

B) Factura cliente:

Azulejos..... 3.000 euros

Embalaje..... 36 euros

TOTAL 3.036,00 euros

IVA (21%) 637,56 euros

TOTAL FACTURA 3.673,56 euros

**CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN**

- Todas las preguntas puntúan igual.
- La calificación de esta Parte o Apartado se adaptará a lo establecido en la RESOLUCIÓN de 2 de abril de 2014, de la Dirección General de Formación Profesional y Enseñanzas de Régimen Especial, por la que se convocan pruebas de acceso a los ciclos formativos de Formación Profesional (DOCV 09-04-2014).

C) IVA REPERCUTIDO= 637,56

- IVA SOPORTADO= 3.313,80 euros

- 2.676,24 euros será el IVA a devolver por hacienda.

**5) Calcula el resultado del ejercicio de una empresa que presenta la siguiente información:**

- **Ventas de mercaderías: 5.000 euros**
- **Compras de mercaderías: 1.500 euros**
- **Servicios de profesionales independientes: 250 euros**
- **Sueldos y salarios: 200 euros**
- **Otros tributos: 20 euros**
- **Amortización del inmovilizado: 110 euros**
- **Seguridad social a cargo de la empresa: 50 euros**
- **Suministros: 30 euros**
- **Variación de existencias 325 (la existencias finales son mayores que las existencias iniciales)**

#### GASTOS

Compra de mercaderías\_\_\_\_\_ 1.500 euros

Servicios profesionales independientes\_\_\_\_\_ 250 euros

Sueldos y salarios\_\_\_\_\_ 200 euros

Otros tributos\_\_\_\_\_ 20 euros

Amortización del inmovilizado\_\_\_\_\_ 110 euros

Seguridad social a cargo de la empresa\_\_\_\_\_ 50 euros

Suministros\_\_\_\_\_ 30 euros

Total Gastos 2.160 euros

#### INGRESOS

Ventas de mercaderías\_\_\_\_\_ 5.000 euros

Variación de existencias\_\_\_\_\_ 325 euros

Total Ingresos 5.325 euros

#### RESULTADO INGRESOS-GASTOS

5.325 euros- 2.160 euros= 3.165 euros

#### CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

- Todas las preguntas puntúan igual.

- La calificación de esta Parte o Apartado se adaptará a lo establecido en la RESOLUCIÓN de 2 de abril de 2014, de la Dirección General de Formación Profesional y Enseñanzas de Régimen Especial, por la que se convocan pruebas de acceso a los ciclos formativos de Formación Profesional (DOCV 09-04-2014).

**6) La empresa comercial Boxes, SL presenta el siguiente balance:**

ACTIVO		PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
Inmovilizado	1.000	Capital	1.100
Amortización Acumulada Inmovilizado	(110)	Reservas	170
Existencias	410	Préstamo a l/p	130
Clientes	380	Proveedores	185
Bancos y caja	120	Efectos a pagar	215
	<b>1.800</b>		<b>1.800</b>

**Calcula y analiza su fondo de maniobra**

El activo corriente es  $AC = 410 + 380 + 120 = 910$  euros

El pasivo corriente es  $PC = 185 + 215 = 400$  euros

**FM = AC - PC = 910 - 400 euros = 510 euros**

ó

**FM = (PN + PnC) - AnC = 1400 - 890 = 510 euros**

Es un fondo de maniobra positivo, y se trata de una situación equilibrada, ya que una parte de las inversiones en corriente está financiada con recursos permanentes o a largo plazo (patrimonio neto y pasivo no corriente)

**CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN**

- Todas las preguntas puntúan igual.
- La calificación de esta Parte o Apartado se adaptará a lo establecido en la RESOLUCIÓN de 2 de abril de 2014, de la Dirección General de Formación Profesional y Enseñanzas de Régimen Especial, por la que se convocan pruebas de acceso a los ciclos formativos de Formación Profesional (DOCV 09-04-2014).