



El PIB per cápita:

- se incrementará únicamente si aumenta la productividad del trabajo.
- se reducirá si aumenta la tasa de actividad y baja la tasa de paro.
- se incrementará solo si aumenta la tasa de empleo.
- se incrementará tanto si aumenta la tasa de empleo como si aumenta la productividad del trabajo.

El activo del balance de situación está organizado:

- De menor a mayor vida útil.
- De menor a mayor liquidez
- De mayor a menor cuantía.
- De menor a mayor exigibilidad.

El capital social de una empresa es:

- La diferencia entre los Activos y los Pasivos de la empresa.
- El dinero disponible en caja y bancos
- El dinero disponible para retribuir a los socios.
- Un componente de los fondos propios

El principio de la ventaja comparativa:

- establece que los países participantes en el comercio internacional exportarán e importarán bienes pertenecientes a la misma industria o sector.
- hace que el consumidor de cada país disfrute de una mayor variedad de bienes.
- establece que cada país tenderá a especializarse en la producción y en la exportación de aquellos bienes que puede producir a un coste relativo menor.
- Establece que el comercio internacional permite que los países aprovechen plenamente las economías de escala existentes en la producción de muchos bienes.

En un canal de distribución "directo"

- Suele haber varios intermediarios
- Todas las respuestas son falsas
- No interviene ningún mayorista
- Los consumidores compran directamente al fabricante

Si se pretende recabar información sobre la opinión de un grupo de consumidores sobre su ruta entre las diferentes secciones de un hipermercado, ¿Qué técnica de recogida de información es la más adecuada?

- Investigación de mercados
- Información interna de la empresa
- Fuentes estadísticas
- La observación del comportamiento

En la etapa de madurez del ciclo de vida de un producto:

- Se produce el apogeo de las campañas de promoción
- La empresa pierde dinero con las ventas del producto
- Aparecen productos competidores que son más competitivos
- Las ventas se estabilizan

Los impuestos progresivos sobre la renta:

- se diferencian del Impuesto sobre el Patrimonio en que gravan el valor añadido de la riqueza.
- no tienen ningún efecto redistributivo al gravar todas las rentas en la misma proporción.
- tienen mayor efecto redistributivo que los impuestos sobre el consumo.
- tienen menor efecto redistributivo que los impuestos especiales sobre el tabaco.

La autofinanciación:

- Incluye las ampliaciones de capital
- Se denomina "de enriquecimiento" si recoge las dotaciones a las amortizaciones
- Se denomina "de mantenimiento" si recoge los beneficios retenidos en forma de reservas
- Está constituida por recursos generados por la empresa para financiar la ampliación o el mantenimiento de su actividad.

Cuando una empresa quiere incorporar a unas personas se hacen entrevistas, las cuales forman parte del....:

- Proceso de formación de personal
- Proceso de selección de personal
- Proceso de evaluación del personal
- Proceso de reclutamiento de personal

¿De qué forma se relacionan y colaboran legalmente las empresas con las personas por cuenta ajena?

- Con vínculos basados únicamente en el compromiso y la palabra
- Mediante relaciones de carácter laboral
- Mediante contratos mercantiles
- Las personas deben darse de alta en el régimen de autónomos

¿Cómo se denomina al registro contable de la depreciación irreversible que sufren determinados activos?

- Provisión
- Amortización
- Deterioro de valor
- Periodificación



Tesla se creó en 2003, si bien su crecimiento en el mercado ha sido sostenido en los últimos años. Los expertos del sector consideran que la próxima década será la del desarrollo a gran escala del coche eléctrico. Dentro del ciclo de vida del producto se puede afirmar que se encuentra en la fase de...

- Madurez
- Lanzamiento
- Crecimiento
- Diversificación

Si el volumen de ventas de una empresa está por debajo de su umbral de rentabilidad:

- Significa que el coste variable por unidad siempre es mayor al precio
- La empresa tiene pérdidas
- Los ingresos totales son superiores a los costes totales
- Ninguna respuesta es correcta

La empresa fabricante de coches KARTS quiere tener un mayor control sobre los neumáticos que utiliza en su proceso productivo. Para eso, adquiere la fábrica de neumáticos WHEELS. ¿Qué estrategia de crecimiento estaría siguiendo?

- Integración horizontal
- Integración horizontal hacia atrás
- Integración vertical hacia atrás
- Integración vertical hacia adelante

Si en un contrato, jornada completa, que tiene una empresa con una persona figura un salario mensual de 950 euros, la cantidad que deberá cobrar será:

- como mínimo el salario mínimo interprofesional + dos pagas extras de esa cantidad
- como mínimo el salario mínimo interprofesional (1000 euros en marzo de 2022)
- de 950 euros
- de 950 euros + dos pagas extraordinarias

El derecho de suscripción preferente aparece ... :

- Cuando la empresa reparte dividendos
- En las emisiones de bonos, pero solamente de empresas privadas
- En las ampliaciones de capital
- En las emisiones de bonos

la empresa Veganshoes se dedica a la fabricación y comercialización de zapatillas de deporte veganas, dirigidas a un público joven y preocupado por el origen de los productos que compra. ¿Qué estrategia competitiva está siguiendo?

- Veganshoes sigue una estrategia de liderazgo en costes
- Veganshoes sigue una estrategia de segmentación o nicho
- Ninguna respuesta es correcta
- Veganshoes sigue una estrategia de diversificación

Supongamos que el tipo impositivo del Impuesto sobre Sociedades pasa del 25% al 19%. ¿Le afectaría este hecho a la rentabilidad de la empresa? (suponga que no cambia ningún otro valor)

- Sí, aumentará la rentabilidad financiera
- Sí, aumentaría la rentabilidad económica
- No, la fiscalidad no incide en la rentabilidad de la empresa
- Aumentará la rentabilidad económica si la empresa está endeudada

Los mercados que operan bajo competencia perfecta y competencia monopolística se parecen en que:

- el producto no está diferenciado
- ambos mercados se sirven mucho de la publicidad
- en ambos mercados las empresas son precio decisoras
- existen muchos oferentes y demandantes



Preguntas cortas (elegir 3 de las 4 preguntas propuestas)

- Identifique y explique las dos características principales de los denominados bienes públicos puros. Ponga un ejemplo.
¿Suelen ser suministrados estos bienes mediante mecanismos de mercado? Razone la respuesta.
- Describa brevemente qué tipos de entorno hay y cómo afectan a la empresa.
- Respecto al área de marketing, contesta las siguientes preguntas:
 - Explica cuáles son los instrumentos del marketing-mix.
 - Cuando un supermercado utiliza una marca blanca, ¿Qué instrumento está utilizando y con qué objetivo?
- Como es sabido se denomina negociación colectiva al proceso en el cual una parte, la parte empresarial se reúne con la otra, parte trabajadora (sindicatos y sus representantes) para llegar a unos acuerdos y, posteriormente, firmar un contrato conjunto que se llamará convenio colectivo. En estas reuniones cada parte tendrá sus propios intereses. Conteste las siguientes preguntas al respecto
 - ¿Qué es lo que más le interesará a la parte trabajadora?
 - ¿En qué estarán más interesados los empresarios?

Ejercicios (elegir 2 de los 3 ejercicios propuestos)

1 Observe la siguiente tabla, la cual recoge los precios de cuatro grupos agregados de bienes y servicios de consumo privado durante el periodo 2018-2020, suponiendo como año base 2018.

	2018	2019	2020	Porcentaje gasto
Alimentación	9,5	11	11	30
Vivienda	885	900	950	45
Transporte	4,5	5	6	10
Ropa, ocio	10,5	12	13	15

Conteste a las siguientes preguntas y rellene los espacios en blanco indicando en cada uno el valor correcto, de entre las opciones disponibles.

- Calcule el IPC para cada año: El año 2018 el IPC es igual a XXX, el año 2019 es XXX y el año 2020 es XXX.
- Calcule la tasa de inflación cada año: La inflación de 2018 a 2019 es XXX y la inflación de 2019 a 2020 es XXX

2 A la vista de la información contenida en la tabla, clasifique los siguientes elementos patrimoniales según sean **Activos (A)**, **Pasivos (P)**, **Patrimonio Neto (PN)**, **Ingresos (I)** o **Gastos (G)**.

NOMBRE DE LA CUENTA	IMPORTE
Reservas voluntarias	51.000
Capital social	150.000
Bancos, c/c	137.000
Materias primas	52.000
Ventas de productos terminados	78.000



Deudas a largo plazo con entidades de crédito	25.000
Primas de seguros	22.000
Anticipos a proveedores	5.000
Inversiones financieras a L/P en IP	45.000
Aplicaciones informáticas	66.000
Amortización del Inmovilizado Intangible	17.000
Amortización Ac. del Inmovilizado Intangible	33.000
Ingresos por arrendamientos	37.000
Proveedores, efectos comerciales a pagar	8.000
Créditos a L/P por enajenación de Inmovilizado	38.000
Seguridad Social a cargo de la empresa	7.000
Organismos de la Seguridad Social Acreedores	12.000
Fianzas recibidas a c/p	6.000
Clientes	9.000
Intereses de deudas	2.000
TOTALES	800.000

A la vista de la información contenida en la Tabla anterior, calcule el **activo corriente**, el **pasivo corriente**, el importe del **Fondo de Maniobra** y **explique su significado**. (coloque en los espacios disponibles la respuesta correcta, de entre las alternativas que aparecen en la parte inferior)

Ejercicio 3

Suponga que es usted el responsable financiero de una empresa y quiere invertir 60.000 € del modo más favorable durante los próximos cuatro años. Sus alternativas son las siguientes:

1) Construir una nueva planta productiva. Esta planta no le reportará ningún flujo de caja durante los dos primeros años, obteniendo 42.000 € cada uno de los dos años siguientes. La planta se podrá vender por su valor residual, 10.000 euros, al cabo de los cuatro años.

2) Participar en el desarrollo de una app para smartphones y tablets. En este caso, los flujos de caja esperados del primer año son negativos -10.000, pasando después a ser positivos durante 3 años: 25.000€ el año dos, 48.000 € el año tres y 20.000 € el año cuatro.

3) Comprar un local comercial, que pondría en alquiler con opción de compra, cobrando al arrendatario una anualidad de 10.500 € durante los tres primeros años y vendiendo el local al propio arrendatario al finalizar el cuarto año por 38.000 €. Se pide:

- Ordene las tres inversiones por orden de preferencia, según los criterios del Valor Actual Neto y el Plazo de Recuperación. La tasa de descuento aplicada es del 5%
- Imagínese que no conoce el coste del local comercial. Usando como referencia los resultados del VAN del ejercicio anterior, ¿Cuál debería ser el coste máximo del mismo para que esta alternativa fuese la preferida de las tres?



Lectura

Las compañías de reparto ultrarrápido son cada vez más lentas: por qué ha desaparecido silenciosamente la promesa de entregarte la compra en menos de 10 minutos

[Lucas G^a Alcalde](#) - 14 mar. 2022 7:15h.

Apenas tienen un año de vida, pero aterrizaron haciendo mucho ruido dispuestas a revolucionar el reparto de última milla con sus motos y bicicletas eléctricas, mochilas de colores, ofertas muy agresivas y la promesa de enviarte cualquier cosa en tan solo 10 minutos. Sin embargo, a medida que pasan los meses, esa promesa de compañías como Gorillas, Getir o GoPuff (antes Dija), especializadas en los envíos ultrarrápidos, se ha ido desvaneciendo poco a poco de manera silenciosa.

A su llegada a España, Gorillas en concreto, garantizaba "la entrega de miles de productos por debajo de los 10 minutos". Sin embargo, esa afirmación ya ha desaparecido y ahora en su página web solo hablan de "minutos" en abstracto.

Getir, la compañía turca valorada en más de 6.000 millones de euros, aseguraba también en un comunicado el pasado verano en su desembarco en España, llegar "con su propuesta de reparto de miles de productos seleccionados a sus clientes en unos 10 minutos". Ahora, en la publicidad morada que inunda las calles y autobuses de ciudades como Madrid o Barcelona, ese eslogan ha derivado en un corto y simple "Getir: tu compra en minutos".

Sin embargo, en las ofertas de empleo abiertas en su página web para ser repartidor de esta empresa todavía aseguran que su objetivo es "hacer que nuestros pedidos lleguen en 10 minutos a nuestros clientes".

¿Por qué han renunciado a los 10 minutos?

El caso más llamativo en esta lucha por ser los más rápidos es de la empresa Gorillas. La publicidad sobre los 10 minutos ha desaparecido de las más de 60 ciudades en las que opera; incluyendo Ámsterdam, Berlín, Londres, París, Madrid, Milán y Múnich en Europa y Nueva York en los Estados Unidos. "La prioridad es y siempre ha sido la seguridad de nuestros empleados, por eso tomamos la decisión de reformular nuestro eslogan". "En Gorillas ponemos a nuestros repartidores en primer lugar. Siempre. Desde el primer día, les proporcionamos todo lo que necesitan para hacer su trabajo de forma segura y eficiente. Esto incluye un kit de seguridad completo: cascos, chalecos de seguridad reflectantes, chaquetas para el frío, guantes, ropa de lluvia y mucho más", remarca el portavoz a través de un correo electrónico.

"Además, nos centramos totalmente en su bienestar y no en los compromisos de tiempo de entrega. Por eso, optamos por actualizar nuestra promesa de ofrecer la entrega en minutos en lugar de en un tiempo determinado, poco después del lanzamiento el año pasado". Más allá de este compromiso que declara la empresa con sus trabajadores, a los que la compañía tiene en plantilla con un contrato laboral, fuentes del sector aseguran que la operativa en un tiempo tan escaso es algo muy difícil de cumplir a medida que aumentan los pedidos.

Y no solo eso, para poder hacer frente a semejante margen de tiempo, la clave está en tener una amplia red de supermercados fantasma en los núcleos urbanos. Gorillas cuenta con apenas 10 de estos almacenes en Madrid y otros 10 en Barcelona.

Además, aunque la publicidad de los 10 minutos haya desaparecido, sí que hay pedidos que se realizan a esa velocidad, por lo que los *riders* continúan recorriendo las calles a toda prisa para cumplir con sus entregas. Según ha podido saber *Business Insider España*, en concreto esta empresa de reparto ultrarrápido, en ciudades más pequeñas como Valencia o Alicante, sí que puede cumplir



con esos márgenes de entrega tan ajustados. En cambio, en ciudades más grandes y con un mayor volumen de pedidos como Madrid y Barcelona es prácticamente imposible.

En el caso de Getir, aseguran también a través de un portavoz que entregan "alrededor de 10 minutos" y al igual que Gorillas apuntan que la desaparición de esos minutos se debe a la seguridad de sus empleados. Tampoco lo han comunicado públicamente hasta ahora. "Nuestros empleados y su seguridad son lo primero", ha respondido un portavoz de la empresa a *Business Insider España*. "Es por eso que nuestros pasajeros reciben formación y *training* general, que incluye cursos de seguridad, viajes de prueba y mejores prácticas de servicio al cliente", afirma. "No ejercemos ningún tipo de presión en cuanto a los tiempos de nuestros repartidores", añade.

Getir, a pesar de las preguntas de *Business Insider España*, no ha especificado en cuanto tiempo de media realizan cada pedido en nuestro país. Otro de los eslóganes publicitarios de la compañía de reparto es el siguiente: "Cada minuto importa. Piénsalo, la vida pasa demasiado rápido". "En Getir, en lugar de productos, vendemos tiempo a nuestros usuarios", asegura el portavoz de la compañía.

La guerra por el tiempo poco a poco se ralentiza. Todas estas compañías aparecieron dispuestas a acabar con los viajes al supermercado. Sin embargo, su operativa actual está lejos de ser perfecta. En los almacenes de las empresas de envíos ultrarápidos no hay robots automatizados, sino personas corriendo por los pasillos a la vez que recogen los productos de las estanterías para arañar segundos al cronómetro. Como apunta Brittain Ladd, experto y consultor del sector logístico, "esta industria necesita entender que su necesidad de la velocidad les está matando. Es hora de pivotar".

Preguntas:

1. ¿Qué variables han hecho que proliferen los llamados supermercados fantasma o *dark stores*?
2. ¿Cómo afecta la existencia de estos supermercados a los supermercados/hipermercados "tradicionales"? ¿Qué reacciones se esperan de ellos?
3. ¿Cuál crees que será la evolución de las *dark stores* en el sector de la logística?