

Septiembre 2011

Cuestiones

1º.

Concepto

No existe una definición exacta y concreta de la dimensión de la empresa, sino que son diversos los criterios utilizados para determinar las diferencias del tamaño. Los criterios más utilizados son:

- número de empleados.
- activo neto
- volumen de ventas
- valor añadido

Se consideran pequeñas y medianas empresas aquellas que el número de trabajadores no excede de 250.

Las características que definen a una PYME se pueden sintetizar en los siguientes aspectos:

- Participa de forma minoritaria en el mercado.
- La propiedad del capital pertenece a una persona o a un grupo reducido de socios.
- Obra con total autonomía de decisión al estar libre de control externo.

Ventajas

1. Flexibilidad y capacidad de superación ante situaciones de cambio estructural. Posibilidad de cambiar de actividad en corto espacio de tiempo.
2. Pueden actuar como auxiliares de las grandes en la producción o distribución.
3. Por su proximidad y relación directa con el cliente disfrutan de una posición privilegiada en los mercados locales. Servicio muy directo a los clientes. Control y conocimiento directo de los clientes, por lo que se alcanza un índice bajo de morosidad y fallidos.
4. Ausencia casi total de conflictos laborales. La dirección conoce y controla a sus trabajadores, con frecuencia dirección y trabajadores están unidos por parentesco y/o amistad. Facilidad y rapidez de comunicación.
5. En épocas de crisis pueden absorber, en mejor posición que las grandes empresas, situaciones de recesión al no padecer cargas estructurales demasiadas importantes.
6. Ausencia de conflictos por el control de la dirección dada, en muchos casos, la naturaleza personalista de la empresa.
7. La unidad e independencia de la dirección permite una gran rapidez de decisión, iniciativa y versatilidad.

Inconvenientes

1. Su pequeña dimensión les impide ofertar en condiciones óptimas de precio, al no poder aprovecharse de las economías de escala de las grandes empresas (disminución de costes unitarios por producir o vender grandes cantidades).
2. Por lo general, carecen de potencial financiero suficiente. Dependen esencialmente de la financiación bancaria y de la facilitada por los proveedores y suministradores; no acceden por tanto a otras oportunidades de financiación, tales como Bolsa o emisión de obligaciones.
3. No tienen la capacidad técnica de las grandes entidades, que cuentan con personal muy especializado y buenos asesores en diferentes disciplinas.
4. No tienen control sobre el conjunto de sus proveedores y clientes, perdiendo la posibilidad de imponer condiciones que permitan disfrutar de una posición ventajosa.
5. Organización personalista. Concentración de la dirección. Ausencia de organización sistemática. Carece o dedica poco tiempo a la planificación.
6. Utilización de una tecnología desfasada. Carencia de una infraestructura científica y de unos medios humanos especializados para hacer frente a la I+D tecnológico.
7. La cualificación y formación técnica del personal no se encuentra al nivel europeo.
8. Falta de un grado bastante elevado de información de lo que supone el Mercado Único, falta de interés y preocupación por las consecuencias del mercado único, falta de mentalidad exportadora.
9. Carencia de infraestructura mínima en el exterior: contactos, redes comerciales, etc.

2º.

EL SECTOR QUÍMICO

Las industrias químicas se localizan preferentemente en Burgos, León y Miranda de Ebro. Es el subsector más modernizado. En él se encuentran industrias relacionadas con el sector del automóvil (Firestone, Michelin), otras dedicadas a la fabricación de productos farmacéuticos (Glaxo-Smithkline), fibras sintéticas, materiales de construcción, de fertilizantes (Nitratos de Castilla)...

4.4 SECTOR AGROALIMENTARIO

El sector agroalimentario presenta dos facetas diferenciadas: por un lado la producción de alimentos exentos de transformación, y por otro el sector definido como industria agroalimentaria, con importantes procesos de transformación y por tanto de alto valor añadido.

C/ Fernando Poo 5 Madrid (Metro Delicias o Embajadores).

Ambas actividades, productiva y transformadora, estrechamente interdependientes, constituyen uno de los eslabones más importantes de la cadena alimentaria.

Al analizar la evolución del número de empresas en el conjunto de la Industria Alimentaria española se observa un descenso del número de empresa, situación que ha afectado también a nuestra Comunidad.

Las comunidades Autónomas con más peso en el sector son Andalucía, Cataluña, Castilla y León, Castilla-La Mancha, y Galicia. En ellas se ubica el 56,89% del total de empresas alimentarias.

En la Comunidad de Castilla y León, este sector agroalimentario se constituye como uno de los motores impulsores del crecimiento de su economía.

Con una aportación del 10% del total de la producción nacional, las casi 3.500 empresas con que cuentan el sector, generan alrededor de 33.000 empleos. Estos datos indican por sí solos el excelente momento que vive el sector agroindustrial. Este Sector regional se compone de un gran número de empresas y grupos agroindustriales, entre los que cabe destacar algunos tan conocidos como Ebro Agrícola, Campofrío, Leche Pascual, Dulces y Conservas Helios, Repostería Industrial Martínez, Vega

Sicilia, embutidos Pajariel, mantecados de Astorga, entre otros, todos ellos considerados de gran calidad y reconocido prestigio dentro del ramo.

A lo largo de los últimos años se ha producido una creciente entrada de capital extranjero. Así importantes empresas transnacionales del sector de alimentación se encuentran ya instaladas en la Región. Algunas de las más conocidas son: Unilever, Nestle, Kraftt General Foods, Bns-Danone, Cadbury, World Wilde Tobacco y Nabisco.

Además, progresivamente se ha desarrollado una variada oferta regional de elevada calidad, estrechamente relacionada con los tradicionales productos agrícolas y ganaderos de la Región: vinos, productos derivados del cerdo ibérico o una gran variedad de quesos artesanales.

Uno de los rasgos que define a la industria agroalimentaria de Castilla y León es el alto grado de especialización respecto de otras regiones, debido en gran parte a que la fabricación de alimentos está muy unida a la producción de materias primas que se obtienen en el territorio de la propia Comunidad: porcino, vacuno, ovino representan, la leche de vaca y oveja, el resto de la producción se reparte básicamente entre cereales (cebada y trigo), remolacha azucarera, vinos, manzana, pera, castaña, pimientos, alubia, lenteja, huevos y maíz.

Lo mismo cabe decir en cuanto a la concentración espacial. En este caso las industrias agroalimentarias tienden a establecerse en los municipios más poblados, que cuentan con una mayor capacidad de demanda, siendo las provincias de Burgos, León, Valladolid y Salamanca las más favorecidas.

Si se trata de analizar el tamaño de las empresas, son las sociedades anónimas, seguidas de las de carácter familiar, las que concentran la mayor parte del empleo, mientras que se observa un vacío de empresas de tamaño medio con más de veinte empleados.

C/ Fernando Poo 5 Madrid (Metro Delicias o Embajadores).

Los productos alimentarios castellano-leoneses gozan de una imagen de calidad generalizada, en especial el sector vinícola, embutidos y hortalizas.

El sector exterior es quizás el talón de Aquiles de toda la estructura agroalimentaria regional. Tan solo cuatro por ciento de la producción sectorial se comercializa en otros países, cuando a nivel nacional supone casi el doble, siendo Francia y Portugal los mercados de destino.

3º.

Las principales fuentes de financiación corto plazo son:

La empresa se compromete a la devolución de las cantidades de las que ha dispuesto en los plazos establecidos.

El "descuento comercial": Es una operación financiera mediante la cual, un banco adelanta el importe de una letra de un cliente que tiene un vencimiento en una Economía y Organización de Empresas Seminario de Profesores de Economía fecha posterior. El adelanto del importe se realiza, una vez descontados los intereses que median desde la fecha en que se realiza el anticipo el importe y la fecha de vencimiento de la letra.

Créditos comerciales de proveedores: Estos créditos surgen como consecuencia del aplazamiento del pago de las compras efectuadas a los proveedores.

Servicio de "factoring": Es la venta por parte de la empresa de los derechos de cobro sobre los clientes a una empresa o intermediario financiero. Este sistema proporciona gran liquidez y evita los riesgos de impago. Ver también el CONFIRMING, aunque no es una fuente de financiación expresamente.

Otras partidas pendientes de pago: Se engloban aquí aquellas partidas pendientes de pago con origen en el tráfico mercantil, por ejemplo, salarios devengados por el personal de la empresa y no satisfechos o cuotas de la seguridad social no ingresada, retenciones de impuestos, etc.

Las principales fuentes de financiación externas a largo plazo son: los préstamos, los empréstitos, el leasing y las aportaciones de los socios.

Hay que señalar que las aportaciones de los socios, si bien son una fuente de financiación externa, no suponen una deuda para la empresa, ya que ésta no tiene la obligación de devolver su importe, en cambio, el resto de las fuentes de financiación externas, si suponen una deuda para la empresa y por tanto tendrá que devolver su importe.

Créditos y préstamos a LP: Los que tienen vencimiento superior a un año.

Leasing: Es un contrato de arrendamiento con opción de compra, que permite a las empresas que necesitan elementos patrimoniales (maquinaria, vehículos, inmuebles, etc.) disponer de ellos durante un período determinado de tiempo, mediante el pago de una cuota, de tal manera que, una vez finalizado dicho período, el arrendatario puede devolver el bien al arrendador, adquirirlo a un precio residual o volver a renovar el contrato.

Empréstitos de obligaciones: Las grandes empresas necesitan, en muchas ocasiones capitales de cuantía muy elevada y no les resulta fácil encontrar entidades financieras dispuestas a

conceder préstamos de tales cuantías. En estos casos, las empresas pueden conseguir fondos dividiendo esas grandes cantidades en pequeños préstamos y que sean un gran número de acreedores o prestamistas los que le presten el dinero. Para ello, la empresa emite unos títulos llamados obligaciones para ser suscritos y desembolsados por cada uno de los prestamistas, principalmente pequeños ahorradores. Para que todo el público pueda acceder a la compra de estos títulos, y que todos puedan colaborar en mayor o menor medida a la financiación de la empresa, el valor nominal de los mismos es bajo, alrededor de 60,10 €.

Al conjunto total de obligaciones emitidas de una sola vez se le conoce con el nombre de empréstito. Representan una deuda para la empresa, ya que son una parte proporcional de un préstamo o un empréstito concedido a la entidad emisora y supone para ésta la obligación de pagar unos intereses periódicos y el reembolso de los títulos al vencimiento.

4º.

Los mercados que existen en la realidad económica son muy diversos, y no todos tienen la misma estructura respecto a cuestiones como tamaño de la demanda, número de empresas, tecnología utilizada o existencia de bienes sustitutivos.

Esta gran variedad obliga a una categorización de los mercados para facilitar su estudio.

El análisis económico los diferencia principalmente por el número de empresas que operan en ellos, por lo que también los denomina industrias o sectores: a mayor número de empresas, mayor es la competencia en el mercado o industria, y viceversa. En cuanto a la demanda, supondremos para simplificar que el número de consumidores siempre es elevado.

La tipificación de mercados según su grado de competencia se basa en la definición de dos modelos extremos y contrarios:

Competencia perfecta: máximo grado de competencia (muchas empresas) que producen un bien homogéneo, idéntico.

Monopolio: ninguna competencia (una empresa) que produce un bien único.

Entre ambos extremos se sitúan las estructuras o modelos de mercado intermedios, y para precisar la clasificación se definen otras dos estructuras:

Competencia monopolista: elevado grado de competencia (muchas empresas) pero con cierto poder de monopolio conseguido al diferenciar el producto.

Oligopolio: bajo nivel de competencia (pocas empresas) con un bien homogéneo o diferenciado.

C/ Fernando Poo 5 Madrid (Metro Delicias o Embajadores).

Casos Practicos

1º.

| Desembolso | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 |
|------------|--------|--------|--------|--------|
| -200.000 | 30.000 | 35.000 | 42.000 | 10.000 |

No sería aconsejable ya que la inversión de 200.000 euros en los 3 años siguientes solo daría unos flujos de caja de 107.000€, y aunque el último año aun quede un valor residual de 10.000, esta inversión no debería llevarse a cabo.

2º.

Sociedades anónimas en las que la mayoría del capital social es propiedad de los trabajadores que prestan en ellas servicios retribuidos en forma personal y directa, cuya relación laboral es por tiempo indefinido.

| Número de socios | Responsabilidad | Capital | Fiscalidad |
|------------------|------------------------------|-----------------|---------------------------|
| Mínimo 3 | Limitada al capital aportado | Mínimo 60.000 € | Impuesto sobre Sociedades |

La empresa cumple los requisitos menos el de capital social ya que no llegan a los 60.000 euros (27.000+10.000+3.000)

3º.

a)

$$Q^* = \frac{CF}{P - CV_0} = \frac{(23.500 \cdot 2 + 11.000 + 8.000 + 3.000)}{[37 - (14 + 3,4 + 4,6)]} = \frac{69.000}{(37 - 22)} = \frac{69.000}{15} = 4.600 \text{ unidades}$$

b)

$$B^{OS} = IT - CT$$

$$B^{OS} = 20.000 \times 37 - (69.000 + 22 \times 20.000) = 740.000 - 509.000 = 231.000€$$