



914744569

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

JUNIO 2013

1.

Se conoce como comercio electrónico, como cualquier forma de intercambio económico entre empresas o entre empresas y consumidores, en el que las partes interactúan electrónicamente. Se trata de una nueva forma de intercambio, en una economía global, en un tiempo real a través de internet, sin horarios comerciales ni límites geográficos.

2.

La financiación interna procede de los recursos generados por la propia empresa en el ejercicio de su actividad. Resulta una fuente de financiación sin coste adicional y aumenta la capacidad de endeudamiento de la empresa.

Financiación externa a largo plazo. La decisión de optar por un instrumento de financiación u otro. Las inversiones en activo fijo y fondo de maniobra deben financiarse con recursos a largo plazo, mientras que las inversiones en circulante, deben hacerse con recursos a corto plazo. Hay que ajustar el grado de liquidez del activo con el grado de exigibilidad del pasivo.

Financiación externa a corto plazo, El activo circulante de la empresa, dada su facilidad para ser convertido en dinero líquido, debe de estar financiado por capitales exigibles a corto plazo. Así a medida que el activo se convierte en dinero servirá para hacer frente a las deudas con las que se ha financiado. Otra parte de ese activo circulante, la más estable, deberá estar financiada con recursos a largo plazo (fondo de maniobra a fondo de rotación).

3.

Criterios de segmentación.

Geográficos: Mediante los criterios geográficos, el mercado es segmentado en unidades geográficas tales como países, autonomías, regiones, ciudades o barrios.

Demográficos: Los criterios demográficos, permiten la segmentación del mercado, a partir de variables demográficas como el sexo, la edad y ciclo de vida, el nivel educativo, la religión, la raza, la nacionalidad, los ingresos, la ocupación o el tamaño y tipo de unidad familiar.

Psicográficos: Son criterios psicográficos los estilos de vida, las actitudes o las opiniones de los individuos. Otro criterio psicográfico muy utilizado en la actualidad es el denominado la "imagen de uno mismo"



914744569

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

4.

La internacionalización de la empresa se puede definir como el conjunto de actividades que la empresa desarrolla fuera de los mercados que constituyen su entorno geográfico natural.

Razones de la Internacionalización:

1. Seguir creciendo en su sector, dado que el mercado interno se ha quedado pequeño
2. Aprovechar la capacidad ociosa de fabricación
3. Exportar porque el mercado externo es el mercado natural por escasez de estos productos
4. Diversificar el riesgo de operar en un solo mercado
5. Ganar prestigio en el mercado interno
6. Compensar una crisis en el mercado interno
7. Acceder a un mercado más grande (mayor volumen) y así poder competir en un sector donde otras firmas obtienen economías de escala a nivel mundial
8. Ganar competitividad al luchar con competidores más eficientes
9. Por la dura competencia en el mercado interno o como reacción ante el ataque de un competidor internacional que amenaza su posición
10. Porque el mercado internacional es más rentable
Los problemas que se puede encontrar son: dificultades legales, políticas, religiosas, económicas y culturales.

5.

a)

$$0 = -x + \frac{70}{1,06} + \frac{50}{(1,06)^2}$$

$$0 = -x + 66,038 + 44,499$$

$$x = 66,038 + 44,499$$

$$x = 110,54 \text{ u. m.}$$

b)

$$VAN_A = -50 + \frac{30}{1,06} + \frac{50}{(1,06)^2} = -50 + 28,302 + 44,5 = 22,802$$

Preferimos B si tiene $VAN > 22,82$

$$22,82 < -x + \frac{70}{1,06} + \frac{50}{(1,06)^2}$$

$$22,82 < -x + 66,038 + 44,499$$

914744569

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

$$22,82 < -x + 110,54$$

$$x < 110,54 - 22,82$$

$$x < 87,72 \text{ u. m.}$$

6.

El periodo medio de maduración económico es el tiempo que pasa desde que las existencias entran en el almacén hasta que se cobran a los clientes.

El periodo medio de maduración financiero es el tiempo que pasa desde que se paga a los proveedores hasta que se cobra a los clientes.

$$PMM_{ec} = PM_a + PM_f + PM_V + PM_C = 13 + 15 + 12 + 30 = 70 \text{ días.}$$

$$PM_V = \frac{360}{30} = 12 \text{ días}$$

$$PMM_{fin} = PMM_{ec} - PM_p = 70 - 12 = 58 \text{ días}$$

$$PM_p = \frac{360}{30} = 12 \text{ días}$$

OPCION B

1.

Inversión: Aplicación de medios financieros en la compra, renovación o mejora de los elementos del inmovilizado, que tienen como objetivo el incremento de la capacidad productiva de la empresa. Son parte del activo, siendo inversiones de carácter permanente aquellas adquisiciones que la empresa en principio desea utilizar durante largos períodos de tiempo, siempre superiores a un año, e inversiones de carácter temporal aquellas cuya permanencia en la empresa se estima inferior al año.

2.

El objetivo clásico de la empresa es la maximización del beneficio, pero en realidad se busca la máxima rentabilidad entendiendo la rentabilidad como el beneficio obtenido dividido entre el capital invertido. Además de este objetivo y de otros como el crecimiento la empresa tiene una responsabilidad social, es decir, un compromiso social. Esta responsabilidad social hace alusión a la ética en sus relaciones con empleados, clientes, proveedores y también con la conservación del medio ambiente. Ejemplos del cumplimiento de esta responsabilidad pueden ser:

- No utilización de materiales en los que se utiliza mano de obra infantil.

914744569

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

- Cumplimiento de las normas laborales y de protección frente a riesgos laborales.
- No discriminación por sexo, cultura, raza o religión.
- Uso de materiales reciclados.

3.

En los que se refiere al producto, son más caros las materias primas de los coches de lujo, que en los coches de gamas más bajas.

El precio es más elevado en los coches de lujo

Aunque los canales de distribución son los mismos, las políticas de distribución pueden variar, ya que en la gama alta se incidirá más en la calidad, y en la gama baja se incide más en el precio

4.

La productividad, es la relación entre la producción obtenida y el total de recursos utilizados, y la competitividad es la relación con sus competidores Para aumentar la productividad tenemos:

- Avance tecnológico en los sistemas de producción
- Mejora de la gestión empresarial
- Aumento de la cualificación de los trabajadores
- Mejora del clima laboral

5.

a) Determinar la cifra de existencias:

TOTAL DE PATRIMONIO NETO Y PASIVO= 64.490 euros

TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE = 58.950 euros

TOTAL ACTIVO CORRIENTE SIN EXISTENCIAS = 4.250 euros

TOTAL ACTIVO SIN EXISTENCIAS= 63.200 euros

$64.490 - 63.200 = 1.290$ euros

914744569

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

b)

ACTIVO		PASIVO	
ACT.NO CORRIENTE	58.950	PATRIMONIO NETO	49.850
Mobiliario	44.000	Capital social	36.850
- Amor tac. Mobiliario	-7.500	Reservas	14.800
Inv finan L/P	22.450	Resultado del ejercicio	-1.800
ACTIVO CORRIENTE	5.540	PASIVO NO CORRIENTE	10.300
Existencias	1.290	Deudas a L/P	10.300
Clientes	2.500	PASIVO CORRIENTE	4.340
Bancos, c/c	1.750	Proveedores	4.340
TOTAL ACTIVO	64490	TOTAL PASIVO	64.490

c) fondo de maniobra

$$FM = \text{Activo corriente} = 5.540 - 4.340 = 1.200 \text{ euros}$$

El fondo de maniobra es positivo e indica que la empresa dispone de recursos a corto plazo para atender el pasivo corriente o deudas a corto plazo.

6.

$$a) \text{ Descuento} = \text{capital} * \text{interés} * \text{tiempo al vencimiento (días)} / (100 * \text{total año (días)})$$

$$\text{Descuento} = (4.000 * 0.06 * 60) / 360 = 40€$$

$$\text{Importe efectivo} = \text{nominal de efecto a descontar} - \text{intereses de la operación de descuento} - \text{comisión} = 4.000 - 40 - 80 = 3.880 €$$



914744569

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

- b) En la operación de descuento se transmite la letra al banco pero no se transmite el riesgo, de tal manera que si al vencimiento no es atendida por el librado, es decir por nuestro cliente, la letra impagada nos la devuelve el banco, cargando en nuestra cuenta el valor nominal de la misma. A partir de ahí comenzaría la ronda de negociación con nuestro cliente.

www.academianuevofuturo.com