

JUNIO 2010 – ESPECÍFICA

1.- Señale brevemente el contenido de los siguientes elementos patrimoniales, indicando a que masas patrimoniales que pertenecen: a) capital social, b) existencias comerciales, c) amortización acumulada del inmovilizado material, d) proveedores, efectos comerciales a pagar (1 punto).

- Capital social: Aportaciones de socios o propietarios como consecuencia de la suscripción de acciones. Forma parte de los fondos propios.

- Existencias comerciales: Bienes de naturaleza corriente destinados para la venta. Forma parte del Activo corriente.

- Pérdida de valor sistemática correspondiente a los inmovilizados, por su participación en el proceso productivo. Forma parte del activo no corriente.

- Obligaciones corrientes de pago que surgen por la compra de mercadería, documentadas formalmente mediante efectos de comercio. Forma parte del pasivo corriente.

2.- Defina las formas de crecimiento por las que puede optar las empresas (1 punto).

Crecimiento interno o natural: Es el que se realiza a través de nuevas inversiones en el seno de las empresas con el fin de aumentar su capacidad productiva.

Crecimiento externo: Se produce como consecuencia de la adquisición, fusión o alianza con otras empresas, que da lugar a una concentración o integración empresarial.

3.- Explique brevemente que problemas puede tener una empresa que carezca de una buena dirección de recursos humanos (2 puntos).

- Falta de motivación de los empleados

- Una falta de coordinación de las decisiones de la empresa

- El absentismo laboral

- Una falta de rotación de los empleados.

4.- Describa dos canales de distribución utilizados normalmente por las compañías aéreas y exponga brevemente sus ventajas e inconvenientes (2 puntos).

Las compañías aéreas generalmente venden sus billetes a través de sus páginas web y a través de las agencias de viajes independientes. Las principales ventajas de la venta directa a través de internet son un mayor margen de beneficios para la empresa y una mayor información acerca de los clientes, a los cuales, por ejemplo, se puede enviar directamente información promocional para otros vuelos. Por otro lado, la venta a través de agencias de viajes independientes reporta un margen de beneficio más reducido para la compañía aérea, y no permite acceder a tanta información acerca de los clientes, pero tiene la ventaja de que, por este canal de distribución, la empresa puede conseguir que sus billetes sean accesibles a un número mayor de clientes potenciales.

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

5.- La empresa DEF S.A, ante las perspectivas de acudir a nuevos mercados internacionales, se plantea aumentar su capacidad productiva. Debido a las dificultades actuales de conseguir financiación en las entidades financieras, decide ampliar su capital en la proporción de 2 acciones nuevas por cada 10 antiguas con un valor de emisión del 120%. La situación relativa a la empresa antes de la ampliación, es la siguiente: capital social 500.000€, reservas 1.000.000€, número de acciones 20.000. Partiendo de la información anterior se pide:

a) Valor de las acciones antes de la ampliación (0,5 puntos)

$$V_a = FP / n^{\circ} \text{ de acciones} = 1.500.000 / 20.000 = 75 \text{ euros/acción}$$

$$\text{Valor emisión} = (500.000 / 20.000) \times (120 / 100) = 30 \text{ €/acción}$$

b) Valor de las acciones después de la ampliación (0,5 puntos)

$$V_d = (10 \times 75 + 2 \times 30) / 12 = 67,5 \text{ €/acción}$$

$$VTD = 75 - 67,5 = 7,5 \text{ €}$$

c) Un accionista nuevo que desee comprar una acción, ¿Cuántos derechos tendría que adquirir? ¿Cuál sería el coste total de la nueva acción? (1 punto).

Tendría que adquirir de un antiguo accionista cinco derechos.

$$\text{Coste total} = 5 \times 7,5 + 30 = 67,5 \text{ €}$$

6.- Un concesionario de automóviles compra los vehículos a un determinado fabricante a un precio igual a 13.500€/ vehículo y los vende a clientes particulares a un precio de 14.200 euros/vehículo. La empresa tiene que hacer frente a unos costes salariales mensuales de 4.900€ y paga un alquiler de 2.150 euros correspondiente al local de venta al público. Además, el concesionario tiene también otros costes fijos que ascienden a 3.200 euros mensuales, y sabemos que actualmente la empresa está consiguiendo vender 20 vehículos al mes. Con la información anterior se pide:

a) Calcular el umbral de rentabilidad o punto muerto de esta empresa (1 punto)

N, números de coches vendidos

$$[(14.200 - 13.500) \times N] - (4.900 + 2.150 + 3.200) = 0$$

$$N = 10.250 / 700 = 14,64 \text{ coches.}$$

Conclusión: El concesionario debe vender por los menos 15 vehículos al mes para cubrir sus costes.

b) La empresa se plantea reducir el precio de venta de 13.900€ ¿En que cuantía deberán aumentar las ventas para que esta rebaja no conlleve una reducción de los beneficios de la empresa? (1 punto)

Los beneficios actuales son:

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

$$(14.200 - 13.500)20 - (4.900 + 2.150 + 3.200) = (700 \times 20) - 10.250 = 3.750€$$

Para que sus beneficios se mantengan, el número de vehículos vendidos deberá de satisfacer:

$$(13.900 - 13.500) \times N - 10.250 \geq 3.750$$

$$N \geq 14.000 / 400 = 35 \text{ unidades}$$

$$35 \text{ vehículos} - 15 \text{ vehículos} = 20 \text{ vehículos más}$$

#### OPCION B

1.- Defina el concepto de cuota de mercado (1 punto).

La cuota de mercado es la proporción de ventas de una empresa respecto de las ventas totales del mercado de dicho producto.

2.- Explique la estrategia de desarrollo de la empresa basada en la diversificación (1 punto)

La empresa adopta dicha estrategia cuando entra en nuevas áreas de actividad. Esto es, cuando ofrece nuevos bienes o servicios, que pueden ser similares a los que ya ofrecía o bien otra no relacionados con su línea habitual. En el primer caso, diversificación relacionada, la empresa trata de captar una mayor cuota de mercado a través de la oferta de una gama más completa dentro de su sector. En el segundo, trata de buscar oportunidades en otros sectores no relacionados con el sector en el que se desarrolla su actividad fundamental.

3.- Explique los diferentes tipos de entorno empresarial (1 punto) y justifique, razonadamente, que cambios de los siguientes se refieren a un tipo o a otro:

El entorno en general es el conjunto de factores que afectan por igual a todas las empresas de una determinada sociedad o ámbito geográfico.

El entorno específico se refiere únicamente a los factores que influyen sobre un conjunto de empresas que tienen características comunes y que concurren en un mismo sector de actividad

- a) Una nueva normativa de seguridad en las plantas nucleares (0,25 puntos)

Específico

- b) El aumento de la natalidad de un país (0,25 puntos)

Genérico

- c) La puesta en marcha de líneas de alta velocidad (0,25 puntos)

Genérico

- d) La bajada de los tipos de interés (0,25 puntos)

Genérico

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

4.- en los últimos años, la producción “justo a tiempo” se ha convertido en el sistema de producción dominante en la industria del automóvil. Explique brevemente dos de las ventajas que los fabricantes de automóviles obtienen por el hecho de utilizar este sistema de producción (2 puntos).

La principal ventaja de este sistema es la reducción en los niveles medios de existencias, que permite una reducción de los costes de las empresas y, por tanto, permite a los fabricantes ofrecer medios más competitivos. Otra ventaja importante es la mejora de la calidad de la producción. En efecto, para poder reducir los niveles de existencias sin que el proceso de producción sufra interrupciones, las empresas han debido mejorar la calidad del proceso de producción, previendo y anticipando las averías de las maquinas, mejorando su mantenimiento, y mejorando la comunicación y coordinación dentro de la fábrica. Ello ha venido como consecuencia un aumento de la calidad de los automóviles.

5.- La empresa ZOA presenta la siguiente información relativa a su plan de producción anual con diferentes escenarios o situaciones:

	<i>Producción</i>	<i>Nº trabajadores</i>	<i>Horas x trabajador</i>
<b>PLAN 1</b>	700.000 unidades	30 trabajadores	14.500h/trabajador
<b>PLAN 2</b>	800.000 unidades	31 trabajadores	14.000h/trabajador
<b>PLAN 3</b>	750.000 unidades	29 trabajadores	13.500h/trabajador

Determine:

- a) La previsión de productividad en cada plan de producción (1 punto)

**PLAN 1:**

Total de horas trabajadas por los 30 trabajadores =  $30 \times 14.500 = 435.000$  horas

Productividad (P1) =  $700.000 / 435.000 = 1,61$  unidades/hora

**PLAN 2:**

Total de horas trabajadas por los 31 trabajadores =  $31 \times 14.000 = 434.000$  horas

Productividad (P2) =  $800.000 / 434.000 = 1,84$  unidades/hora

**PLAN 3:**

Total de horas trabajadas por los 29 de trabajadores =  $29 \times 13.500 = 391.500$  horas

Productividad (P3) =  $750.000 / 391.500 = 1,92$  unidades/hora

- b) El plan de producción más productivo (0,5 puntos), justificando la respuesta (0,5 puntos).

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

El plan más productivo es el P3, ya que se consigue una productividad de 1,92 unidades/hora y supone un incremento del 19% respecto P1 y un 4% respecto a P2.

6.- Un directivo quiere decidir si una inversión se acepta o se rechaza. La inversión tiene una duración de dos años, y exige un desembolso al inicio de 16.400€. Los cobros esperados de dicha inversión, tanto el primer año como el segundo, son 9.000€ año.

a) ¿Cuál es el Valor Actual Neto (VAN) de la inversión para un tipo de interés de 4,5€ anual (0,75 puntos)?

$$\text{VAN} = -16.400 + \frac{9.000}{(1 + 0.045)} + \frac{9.000}{(1 + 0.045)^2} = 454,01\text{€}$$

b) ¿Cuál es el VAN de la inversión para un tipo de interés del 6,7% anual? (0,75 puntos)

$$\text{VAN} = -16.400 + \frac{9.000}{(1 + 0.067)} + \frac{9.000}{(1 + 0.067)^2} = -59,92\text{€}$$

c) Con los datos anteriores, explique si es aceptable esa inversión. (0,5 puntos)

No es aceptable para un coste de capital o tipo de interés del 6,7 % pues el VAN es negativo pero, es aceptable para un coste de capital del 4,5% pues el VAN es positivo.