

SEPTIEMBRE 2013

OPCION A

1.

La segmentación es un proceso de división de los clientes de un mercado en subgrupos homogéneos, con el fin de llevar a cabo una estrategia comercial diferenciada para cada uno, que permita satisfacer mejor sus necesidades y alcanzar mayores objetivos comerciales de la empresa.

Realmente, para una empresa segmentar un mercado significa incurrir en mayores costes, no es algo deseable a priori. Pero es obligado debido a la gran competencia existente hoy entre multitud de empresas que fabrican para el mismo mercado. Si distingo segmentos puedo llegar mejor a cada uno de ellos con productos/precios/mensajes específicos, satisfacer mejor sus necesidades y evitar que mi producto/mensaje resulte demasiado genérico y no capte la atención de nadie. La segmentación es una consecuencia obligada por el exceso de oferta, y es básica para la supervivencia de cualquier e^a.

2.

Las fuentes de financiamiento designan el conjunto de capital interno y externo a la organización utilizados para financiamiento de las aplicaciones y las inversiones. Al decidir qué fuente de financiamiento usar, la opción principal es si el financiamiento debe ser externa o interna. Esta elección debe pesar, entre otras cuestiones, la pérdida o ganancia de autonomía financiera, la facilidad o posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento, cargabilidad/plazo para su devolución, garantías requeridas y el coste financiero (intereses) del financiamiento.

3.

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.

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.

4.

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

- La *estructura organizativa formal* es aquella que se basa en el conjunto de relaciones explicitadas por la dirección, son relaciones deliberadas.
- La *estructura organizativa informal* son el conjunto de relaciones que no han sido definidas explícitamente y responden básicamente a las necesidades que entran en contacto con el trabajo.

5.

ACTIVO (€) PATRIMONIO NETO Y PASIVO (€)

A) ACTIVO NO CORRIENTE

Inmovilizado Intangible

Aplicaciones Informáticas

Propiedad Industrial

Investigación + Desarrollo

Derechos de Traspaso

II. Inmovilizado Material

Terrenos y Bienes naturales

Construcciones 280.000

Maquinaria

Utillaje

Mobiliario

Equipos para proc. informátic. 2.000

Elementos de transporte

Instalaciones técnicas

Inversiones financieras a l/p

Amortiz. Acum. Inmoviliz. Mat. (90.000)

B) ACTIVO CORRIENTE

I. Existencias

40.000

Mercaderías

A) PATRIMONIO NETO

A.1 FONDOS PROPIOS

Capital Social / Capital 100.000

Reservas Leg./Volunt./Est. 20.000

Resultado del Ejercicio 12.000

B) PASIVO NO CORRIENTE

Deudas a l/p con Ent. crédito 30.000

Proveed. de Inmoviliza. a l/p

C) PASIVO CORRIENTE

Deudas a c/p Entidad. crédito

Proveedores Inmov. a c/p

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

Materias Primas	Acreed. prest. de servicios
Productos terminados 18.000	Proveedores 30.000
II.Realizable	Proveedores, e.c. a pagar
Clientes 12.000	Hacienda Pública, acreedora
Clientes efectivos a cobrar	Organismos de la S.S., acreed.
Deudores	
Inversiones financieras a c/p	
III.Disponible	
Caja, euros	
Bancos, c/c vista, Inst. crédito 10.000	
TOTAL ACTIVO (A+B)	TOTAL PATRIMONIO NETO
232.000	Y PASIVO (A+B+C) 220.000 +12.000

a) Total Activo = 232.000 €; Beneficio Neto = Activo – Patrimonio Neto + Pasivo → 232.000 – 220.000 = 12.000 €

Total Patrimonio Neto + Pasivo = 232.000 €

b) Fondo de Maniobra (1) = Activo Corriente – Pasivo Corriente → 40.000 -70.000 = -30.000 €

Fondo de Maniobra (2) = Recursos Permanentes (Patrimonio Neto + Pasivo No Corriente) – Activo No Corriente → 162.000 – 192.000 = -30.000 €. Peligro de Concurso de Acreedores para la Empresa o “Quiebra técnica de la Empresa”, ya que no puede hacer frente a corto plazo a sus deudas más inminentes.

c) Las medidas para salvar la delicada situación de la Empresa, podrían ser las siguientes:

Negociar con proveedores o bancos para que las deudas a c/p se reconviertan en deudas a l/p.

Buscar financiación a l/p en otras Entidades de Crédito para conseguir efectivo y hacer frente a las deudas a c/p. Vender parte de su Inmovilizado Material y convertirlo en Disponible, y con esto hacer frente a las deudas inmediatas. Buscar nuevos socios que aporten capital.

Realizar una ampliación de capital si la Empresa cuenta con acciones.

6.

a) Valore las existencias finales según el método FIFO (1 punto).

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

a) Valore las existencias finales según el método del precio medio ponderado (1 punto).

FECHA	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			INVENTARIO		
		Q	P	V	Q	P	V	Q	P	V
01/01/13	EX.INICIALES	350	15	5250				350	15	5250
15/04/13	COMPRA	450	20	9000				800	17,81	14250
20/05/13	VENTA				600	17.81	10867,20	200	17,81	3562,80

b) Ficha Movimiento de Mercancías por el método PMP

FECHA	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			INVENTARIO		
		Q	P	V	Q	P	V	Q	P	V
01/01/13	EX.INICIALES	350	15	5250				350	15	5250
15/04/13	COMPRA	450	20	9000				350	15	5250
								450	20	9000
20/05/13	VENTA				350	15	5250	200	20	4000
					250	20	5000			

OPCION B

1.

Un organigrama permite analizar la estructura de la organización representada y cumple con un rol informativo, al ofrecer datos sobre las características generales de la organización.

2.

La autofinanciación de mantenimiento son recursos generados por la propia empresa que tienen como finalidad mantener el valor de los activos. Está constituida por aquellos fondos que garantizan la continuidad de la empresa manteniendo su patrimonio

La autofinanciación de enriquecimiento —o autofinanciación propiamente dicha— son los recursos generados por la propia empresa destinados a incrementar su capacidad productiva.

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

La autofinanciación de enriquecimiento está formada por los beneficios retenidos, esto es, por las reservas. Éstas pueden ser: Reserva Legal, Reservas Voluntarias, Reservas Especiales y Reservas por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes.

3.

- a) El período medio de maduración de una empresa es el tiempo que transcurre desde que invierte una unidad monetaria en la adquisición de factores hasta que es convertida en liquidez a través de su cobro por la venta del producto o servicio ofrecido.
- b) El período medio de maduración financiera (PMM financiera) es el número de días que transcurren desde el pago a los proveedores por las materias primas compradas hasta el cobro de las facturas a los clientes. Este período será el número de días que se necesitan para financiar el ciclo operativo de la empresa.
- c) La reducción del periodo medio de maduración se puede conseguir a través de la gestión de sus distintos componentes; en concreto, reduciendo los plazos de almacenes o los de cobro a clientes, y aumentando los de pago a proveedores. En muchas ocasiones las empresas procuran incidir sobre la mejora de plazos de cobro a clientes y de pago a proveedores, pero olvidan las medidas que pueden mejorar los plazos de almacenes.

4.

- a) Distribución Comercial, es la gestión de un amplio conjunto de actividades para llevar el producto desde la fábrica al consumidor.

La función de los intermediarios, es acercar el producto y darlo conocer a los consumidores finales, la estrategia de distribución del producto sería indirecta, ya que existen intermediarios entre los productores y los consumidores finales.

5.

- a) Umbral de Rentabilidad o Punto Muerto = $\text{Costes Fijos} \div \text{PVP} - \text{CVMe} \rightarrow$

$(7.000 + 3.500 + 5.000) \div (18 - 12) = 2.583,333 \approx 2.584$ unidades debería fabricar y vender al mes para recuperar los Costes de Producción, obteniendo un Beneficio de 0 €.

- b) Beneficios = $\text{Ingresos} - \text{Costes Totales} \rightarrow (3.000 \times 18) - [15.500 + (3.000 \times 12)] =$

$54.000 - 51.500 = 2.500$ € de Beneficios, si fabrica y vende 3.000 unidades al mes

6.

PROYECTO A	AÑO 1	AÑO 2	PROYECTO B	AÑO 1	AÑO 2
Flujo de Entrada	19.000	12.500	Flujo de Entrada	0	25.500
Flujo de Salida	5.500	2.500	Flujo de Salida	0	3.500

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

a) Método VAN:

$$\text{Proyecto A} \rightarrow -20.000 + [(19.000 - 5.500) / (1 + 0,05)] + [(12.500 - 2.500) / (1+0,05)^2] =$$

$$-20.000 + 13.333,333 + 9.074,410 = +2.407,743 \text{ €}$$

$$\text{Proyecto B} \rightarrow -20.000 + [0] + [(25.500 - 3.500) / (1+0,05)^2] =$$

$$-20.000 + 0 + 19.963,702 = -36,297 \text{ €}$$

El proyecto más viable por el método VAN es el A, ya que no sólo se recupera el Desembolso inicial, además se generan unos beneficios de 2.407,743 €.

b) Método TIR:

$$\text{Proyecto A} \rightarrow \text{si } (1+r) = t$$

$$20t - 13,5t - 10 = 0$$

$$t = (13,5 \pm 31,34) / 40; t = 1,12; \text{ si } (1+r) = t \rightarrow r = 1,12 - 1 = 0,12;$$

0,12 x 100 = 12%; 12% ≥ 5% Es rentable el Proyecto A, porque se obtiene una mayor Rentabilidad que el coste de capital.

$$\text{Proyecto B} \rightarrow \text{si } (1+r) = t$$

$$20t - 0t - 22 = 0$$

$$t = (0 \pm 41,95) / 40; t = 1,04; \text{ si } (1+r) = t \rightarrow r = 1,04 - 1 = 0,04;$$

0,04 x 100 = 4%; 4% ≤ 5% No es rentable el Proyecto B, porque se obtiene una menor Rentabilidad que el coste de capital.