
OPCION A

1ª. Definición de organización formal de la empresa (1 punto). Para que la organización de la empresa resulte bien definida y sea comprensible a todos los empleados, tiene que estar bien estructurada. Explique las cuatro formas diferentes de división del trabajo o división por departamentos atendiendo a diferentes criterios (1 punto).

Organización formal es un conjunto fijo de normas, estructuras y procedimientos para ordenar una organización. Como tal, se suele fijar por escrito, con un lenguaje de reglas que ostensiblemente deja el menor margen para la interpretación.

La departamentalización es la división de las actividades en departamentos o unidades organizativas para facilitar su organización y coordinación.

Los criterios más usados son:

- Departamentalización funcional: usa las funciones básicas de la empresa. Ejemplo departamentos de producción, marketing, financiación, recursos humanos.
- Departamentalización geográfica: se reparte una determinada actividad dependiendo del área geográfica.
- Departamentalización por productos o servicios. Ejemplo electrodomésticos, informática....
- Departamentalización por clientes y canales de distribución. Para empresas con clientes muy diferentes ejemplo para empresas, para grandes clientes, para autónomos.

2ª. Indique y explique los cuatro elementos controlables por la empresa que forman el marketing total o marketing mix (2 puntos).

El Marketing Mix tiene cuatro elementos: el producto, el precio, la promoción y la distribución. Todos y cada uno de estos elementos tiene como objetivo fundamental el aumentar el nivel de ventas de la empresa, dándola a conocer al igual que a sus productos a través de la publicidad.

El producto

El producto es el elemento esencial en el terreno del marketing, ya que se trata del objeto con el que intenta influir la empresa en el mercado. Así, se puede definir como cada una de las unidades que se desea comprar por parte del comprador. Además es importante que este producto sea lo suficientemente diferenciado como para distinguirse de otros productos, y al mismo tiempo se pueda intercambiar o sustituir en el seno de un mercado competitivo.

El precio

El precio es la cantidad de dinero que un comprador debe facilitar al vendedor a cambio de un producto determinado. En cierta medida, puede hablarse de un acuerdo entre comprador y vendedor (el precio del producto) ya que, si no está de acuerdo con el precio establecido, el comprador puede renunciar a la compra del producto. A veces se establece una relación entre calidad y precio que no siempre existe.

La promoción y la publicidad

Toda empresa debe comunicar a los posibles compradores las características de los productos que oferta. La publicidad sería el conjunto de actividades para comunicar dichas características, intentando llamar la atención, despertando interés por el producto hasta conseguir la venta. Además la empresa promociona y publicita sus productos para poder aumentar el nivel de ventas de dicho producto.

La distribución

La distribución realiza el trabajo de acercar el producto al consumidor para que se puedan realizar las ventas, que, no ha de olvidarse, es el auténtico objetivo de la empresa. Dentro del concepto de la distribución se incluyen elementos de logística, almacenaje, asesoramiento del cliente post-venta y accesibilidad al producto.

3º. La empresa ERIA, S.A. que se dedica a la comercialización de joyas: Número de veces que, en el año, se renovaron las existencias: 10 veces; Período medio de cobro: 15 días; Período medio de pago: 20 días Considerar que el año comercial tiene 360 días

Se pide:

a) Definición y cálculo del período medio de maduración económico (1,5 puntos).

b) Definición y cálculo período medio de maduración financiero (1,5 puntos).

a) El periodo medio de maduración económico es el tiempo que normalmente se emplea en el ciclo de la explotación o ciclo dinero-mercancías-dinero, desde que los aprovisionamientos entran en el almacén hasta que se cobra por las mercancías vendidas.

$$PME = PM_a + PM_c$$

$$PME = 360/10 + 15 = 36+15=51 \text{ días}$$

b) Hemos calculado los días que, de media, transcurren desde que las mercancías entran en el almacén hasta que se cobra por las mismas. Sin embargo el ciclo dinero-mercancías-dinero no está completo. Y es que nuestra empresa, a su vez, puede retrasar el pago de sus compras a los proveedores, lo que restaría días al periodo que transcurre entre el cobro y el pago. Si tenemos en cuenta el periodo medio de pago tendremos el periodo de maduración financiero.

$$PMF = PM_a + PM_c - PM_p$$

$$PMF = 360/10 + 15 - 20 = 31 \text{ días}$$

4. La empresa CARNAVAL, S.A. presenta la siguiente situación patrimonial, a 31 de diciembre de 2014, resumida en los siguientes conceptos (valorados en unidades monetarias):

Inmovilizado intangible: 10.000; amortización acumulada de su inmovilizado intangible: 8.000; ordenadores que la empresa utiliza en su actividad: 5.000; mobiliario que utiliza en su actividad: 3.000; capital aportado por los accionistas: 15.000; deudas con una entidad de crédito a devolver en 8 años: 1.500; reservas: 7.000; edificio propiedad de la empresa: 20.000; facturas pendientes de cobrar (clientes): 2.000; amortización acumulada de su inmovilizado material: 10.000; deudas con una entidad de crédito a devolver en 8 meses: 500; existencias en el almacén: 5.000; facturas pendientes de pago a los proveedores: 500; bancos: 800; hacienda pública acreedora por conceptos fiscales: 300. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- ¿A cuánto asciende el resultado que esta empresa ha obtenido a 31/12/2014? (1 punto).
- Elabore el balance de situación de la empresa a 31 de diciembre de 2014 (1 punto).
- Calcule el fondo de maniobra o fondo de rotación de la empresa (1 punto).

ACTIVO NO CORRIENTE	20.000	Neto	25.000
Inmovilizado intangible	10.000	capital social	15.000

<i>amortización acumulada de su inmovilizado intangible</i>	-8.000	<i>reservas</i>	7.000
<i>ordenadores que la empresa utiliza en su actividad</i>	5.000	Resultado ejercicio	3.000
<i>mobiliario que utiliza en su actividad</i>	3.000	PASIVO NO CORRIENTE	1.500
<i>edificio propiedad de la empresa</i>	20.000	<i>deudas con una entidad de crédito a devolver en 8 años</i>	1.500
<i>amortización acumulada de su inmovilizado material</i>	-10.000	PASIVO CORRIENTE	1.300
ACTIVO CORRIENTE	7.800	<i>deudas con una entidad de crédito a devolver en 8 meses</i>	500
<i>existencias en el almacén</i>	5.000	<i>facturas pendientes de pago a los proveedores</i>	500
<i>facturas pendientes de cobrar (clientes)</i>	2.000	<i>hacienda pública acreedora por conceptos fiscales</i>	300
<i>Bancos</i>	800		
TOTAL ACTIVO	27.800	TOTAL ACTIVO	27.800

FONDO MANIOBRA= ACTIVO CORRIENTE 7.800 – PASIVO CORRIENTE 1.300 = 6.500 €

OPCION B

1. Señale y explique las cuatro características financieras de una inversión (2 puntos).

Las características financieras de una inversión son las siguientes:

1) RENTABILIDAD:

La rentabilidad muestra una relación entre beneficios y gastos en una inversión. Existe la rentabilidad económica, que es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos y el activo total y la rentabilidad financiera, que es la relación entre el beneficio neto y el patrimonio neto.

2) RIESGO:

El riesgo de una inversión hace alusión a la posibilidad de perder el dinero invertido está muy relacionado con la rentabilidad ya que cuanto mayor sea el riesgo mayor será la rentabilidad exigida.

3) LIQUIDEZ

La liquidez es la facilidad con la que una inversión o un activo financiero puede convertirse en dinero. También estará relacionado con la rentabilidad ya que a menor liquidez mayor será la rentabilidad exigida.

4) DURACIÓN

La duración sería el tiempo que tarda en recuperarse la inversión inicial. Puede medirse a través del Plazo de recuperación.

2º. La empresa es un elemento del subsistema productivo dentro de un sistema económico más amplio y además es un sistema que forma parte de un entorno. Explique qué se entiende por entorno general y entorno específico y cuáles son las diferencias existentes entre ambos

El entorno es todo lo que influye en la empresa siendo ajeno a ella. Existen dos tipos de factores los del entorno general y los del entorno específico.

Los factores del entorno general son los que afectan a nuestra empresa y a todas las demás. Los más importantes son:

- Factores económicos como por ejemplo los ciclos económicos en los que la economía está. La economía puede estar en una época de auge económico o de crisis económica. El ciclo económico afectará al devenir de la empresa y a su toma de decisiones.
- Factores socioculturales como los estilos de vida o nivel educativo de los agentes económicos afectarán a la empresa al afectar a las demandas de sus productos.
- Factores políticos y legales: comprende el marco jurídico que los gobiernos imponen y que afectan a las empresas al regular los diferentes mercados.
- Factores tecnológicos: los avances tecnológicos permiten mejorar la productividad de las empresas.

Factores del entorno específico.

Los factores del entorno específico son los que afectan a nuestra empresa y a los de nuestro sector.

Los más importantes son:

- Los proveedores a los que compramos las materias primas necesarias para la producción.

- Los clientes que compran nuestros bienes o servicios.
- Las empresas de la competencia que fabrican lo mismo que nosotros y los intermediarios que llevan nuestros productos hasta el consumidor.

La diferencia pues entre ambos entornos es a cuántas empresas afecta si es a todas las empresas (entorno general) o solamente a algunas con características comunes (entorno específico).

3º Una empresa ARCO IRIS, que está comenzando a tener pérdidas, se está planteando cambiar el proceso de producción. Para ello, se plantea realizar un proyecto de inversión y los expertos en toma de decisiones de la empresa, le recomiendan dos tipos de proyectos con la siguiente información (euros):

- **Proyecto AZUL:** desembolso inicial 10.000, la estimación de los flujos de caja para los dos primeros años, serían de 8.000 el primer año y 9.000 el segundo año.
- **Proyecto VERDE:** desembolso inicial 10.000, la estimación de los flujos de caja para los dos primeros años, serían de 9.000 el primer año y 8.000 el segundo año.

Se pide:

- Calcular el valor actual neto de cada proyecto, en el caso de que el coste de capital fuera del 10% anual (2 puntos)
- Determinar cuál es la inversión más rentable justificando la respuesta (1 punto) a)

$$VAN_{AZUL} = -10.000 + 8000 / (1 + 0.10) + 9000 / (1 + 0.10)^2 = 4710,73€$$

$$VAN_{VERDE} = -10.000 + 9000 / (1 + 0.10) + 8000 / (1 + 0.10)^2 = 4793,38€$$

b)

Es más rentable la segunda porque el VAN obtenido es mayor, para el mismo desembolso.

4. La empresa ABRIL que se dedica a la compra/venta de libros digitales muestra la siguiente información a 31/12/2014 (euros):

Activo no corriente 5.000	Patrimonio neto 12.000		
Activo corriente 3.000	Otros tributos 150	Compra libros 8.000	Transportes 200
Venta libros 12.500	Intereses de deudas 200	Sueldos y salarios 2.000	
Suministros 150	Seguridad social empresa 800	Impuesto sobre beneficios 150	

Se pide: a) **Elaborar la Cuenta Resultados (según el modelo del Plan General de Contabilidad) (1 punto)**

b) **Definir y calcular la rentabilidad económica (1 punto)**

c) Definir y calcular la rentabilidad financiera (1 punto)

CIFRA VENTAS	12.500
- COMPRAS LIBROS	- 8.000
- Transportes	- 200
- Sueldos y salario	- 2.000
- Suministros	- 150
- SS empresa	- 800
- Alquileres	- 500
RESULTADO EXPLOTACION	850
- Intereses	- 200
RESULTADO ANTES IMPUESTOS	650
- Impuestos	- 150
RESULTADO EJERCICIO	500

b)

La rentabilidad económica mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico (anterior a los intereses y los impuestos) respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto (que sumados forman el activo total). Además es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

$$RE = \text{B. Explotación} / \text{Activo} = 850 / 8000 = 0.10625 = 10,63\%$$

c)

la rentabilidad financiera = B. NETO / Patrimonio neto

$$RF = 500 / 12.000 = 0,04166 = 4,17\%$$