

---

OPCIÓN A

---

**1.- Enuncie las principales teorías clásicas sobre el empresario (1,5 puntos). Analice, en las empresas actuales de gran tamaño, quien asume el papel de empresario (0,5 puntos).**

SOLUCIÓN:

Existen varias aportaciones teóricas sobre la figura del empresario. Entre ellas, destacamos las siguientes:

- Según el pensamiento económico clásico, era el que aportaba el capital, siendo el beneficio la recompensa por su aportación. Empresario como coordinador, como organizador del proceso productivo, siendo esa la justificación del beneficio obtenido (Marshall, 1890, S. XIX).
- Empresario riesgo (Knight, S. XX), el que arriesga su capital (anticipa los pagos de los factores a cambio de un hipotético beneficio) o su prestigio. La recompensa al riesgo asumido es el beneficio.
- Empresario innovador (Schumpeter, S.XX), impulsor del progreso económico, el que es capaz de inventar un nuevo producto o una nueva forma de producir, elemento central del sistema. Lo que explica las ganancias del empresario es la innovación y el progreso técnico.
- Empresario como tecno estructura de Galbraith, S.XX, empresario como profesional de la dirección como el que ostenta el poder de las organizaciones.
- Empresario como descubridor de oportunidades, en estado permanente de alerta (Kizner, 1973)

En la empresa actual se ha producido un proceso de profesionalización del empresario que debe planificar, organizar, dirigir y controlar la empresa. Este papel lo asumen los directivos profesionales ayudados por el consejo de administración. Podemos relacionar el papel del empresario con el que toma las decisiones en la empresa para intentar conseguir los objetivos fijados, actuando en condiciones de riesgo.

**2.- Explique las principales modalidades de concentración o de crecimiento externo de empresas, dejando claras las principales diferencias entre ellas (2 puntos).**

SOLUCIÓN:

Dentro de las modalidades de concentración o crecimiento externo, distinguimos la fusión, la adquisición o las alianzas. Se diferencian entre ellas por el grado de control. Las fusiones o integración de empresas, como la fusión por absorción (o entre iguales), surge cuando dos o más empresas se integran en una única entidad, perdiendo su personalidad jurídica previa al menos una de ellas. Las adquisiciones surgen cuando unas empresas adquieren participaciones de otras (mayoritarias o minoritarias) sin perder su personalidad jurídica. Las alianzas pueden suponer o no participación en el capital, son una asociación de las empresas para la realización de una actividad concreta con carácter temporal.

**3.- Diferencias principales entre el marketing estratégico y operativo (2 puntos).**

SOLUCIÓN:

Las diferencias principales entre ellos se deben a que el marketing estratégico analiza, conoce el mercado, mientras que el operativo, da respuesta a las necesidades detectadas en el mercado a través de las variables de marketing. El marketing estratégico incluye las siguientes actividades: análisis de las oportunidades y amenazas del mercado, un análisis de las fortalezas y debilidades de la empresa y un análisis de la estrategia de marketing, que a su vez incluye dos estrategias distintas: la estrategia de segmentación y de posicionamiento. El marketing estratégico decide las líneas básicas de actuación a largo plazo. Por el contrario, el marketing operativo implica decidir las acciones comerciales que se van a desarrollar con las variables de marketing (producto, precio, distribución y comunicación), especificar los recursos necesarios (presupuesto) y calendario de actuaciones, implantación, ejecución del plan y posterior control del mismo, es decir, se encarga de diseñar y ejecutar el plan de marketing.

**4.- Unos amigos se están planteando abrir una academia de recuperaciones de verano en Julio en la zona en la que viven. Para ello, tienen pensado alquilar un local por 800 euros, pagar por la licencia y otros trámites de apertura 100 euros. Además, van a realizar ellos mismos una pequeña campaña de publicidad por la zona, con un coste esperado de 600 euros. A cada profesor de la academia le van a pagar 20 euros por hora de clase, cobrándole a cada alumno, 30 euros por hora de clase.**

**a) ¿Cuántas horas de clase habría que dar ese mes para empezar a obtener beneficios? (1 punto)**

**b) Si se matriculasen 20 alumnos, contratando 10 horas de clase cada uno, ¿Qué beneficio conseguirían? (1 punto)**

SOLUCIÓN:

a)

$$CV = 20$$

$$CF = 800 + 100 + 600 = 1.500 \text{ euros}$$

$$Q_0 = CF / (p - CVMe) = 1.500 / (30 - 20) = 150 \text{ horas}$$

b)

$$IT = p \cdot Q = 30 \cdot 200 = 6.000 \text{ euros}$$

$$CT = 1.500 + 20 \cdot 200 = 5.500 \text{ euros}$$

$$B = 500 \text{ euros}$$

5.- Dada la siguiente información a 31-12-2013 de la empresa Triple&: Bancos 2.000 euros Existencias de materias primas 3.000 euros Clientes 1.000 euros Equipos informáticos 7.000 euros Proveedores 1.000 euros Gastos de personal 5.000 euros Capital Social 2.000 euros Deudas bancarias a largo plazo 7.000 euros Ingresos por ventas 10.000 euros Compras de mercaderías 3.000 euros Gastos financieros 100 euros Pago de impuestos (30%) ? Reservas 3.000 euros

a) Ordene las distintas partidas del balance (0,5 puntos)

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

b) Plantee la cuenta de resultados (indicando el resultado de explotación y el beneficio neto) (1 punto)

c) Calcule el Fondo de Maniobra e interprete su significado (0,5 puntos)

a)

Equipos Informáticos 7.000 euros	Capital Social 2.000 euros
Existencias materias primas 3.000 euros	Reservas 3.000 euros
Clientes 1.000 euros	Deudas bancarias a largo plazo 7.000 euros
Bancos 2.000 euros	Proveedores 1.000 euros
<b>TOTAL ACTIVO 13.000 euros</b>	<b>TOTAL PASIVO 13.000 euros</b>

b)

**Cuenta de resultados**

Ingresos por ventas 10.000 euros  
 (Compras de mercaderías) (3.000 euros)  
 (Gastos de personal) (5.000 euros)  
 Resultado de explotación 2.000 euros  
 (Gastos financieros) (100 euros)  
 Resultado antes de impuestos 1.900 euros  
 (Pago de impuestos, 30%) (570 euros)

**Resultado del ejercicio 1.330 euros**

c)  $FM = 6.000 - 1.000 = 5.000$  El balance muestra una estabilidad normal, se observa un equilibrio patrimonial ya que una parte del activo corriente está financiado con recursos permanentes, lo que le da un margen para el desarrollo de su actividad ordinaria.

---

*OPCIÓN B*

---

**1.- Diferencias fundamentales entre el entorno genérico y el específico (1 punto). Nombre los factores fundamentales del entorno genérico (0,5 puntos). La ley de apertura de festivos y un incremento en el poder de negociación de proveedores, ¿A qué tipos de entorno pertenecen respectivamente? (0,5 puntos).**

SOLUCIÓN: El entorno general es el conjunto de factores que afectan por igual a todas las empresas de una zona geográfica, en un momento concreto. El específico, por el contrario, afecta a los factores que influyen sobre las empresas pertenecientes a un mismo sector de actividad. Los factores del entorno general son los económicos, socioculturales, político-legales

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

y tecnológicos. La ley de apertura de festivos, pertenece a los factores político-legales. Los factores del entorno específico son los proveedores y los clientes, los competidores actuales y potenciales y los productos sustitutivos. El aumento del poder de negociación de proveedores pertenece al entorno específico.

**2.- Concepto de organización formal e informal (1 punto). Relación con el concepto de organigrama y con el concepto de organización real (1 punto).**

SOLUCIÓN: La organización formal es diseñada por la dirección de una empresa. En ella, están definidas las actividades principales de las personas, la división en departamentos de la empresa, la autoridad de los distintos responsables así como las relaciones de coordinación y comunicación entre ellos. Debe ser conocida por todos los miembros. La estructura informal va surgiendo de manera espontánea a lo largo del tiempo. Nace como expresión de los vínculos de amistad, de intereses comunes o de reivindicaciones u asociaciones y no tiene por qué coincidir con la organización formal. El organigrama sólo representa gráficamente la estructura formal. La organización real hace referencia a la suma de las dos.

**3.- Concepto y criterios o variables para la segmentación de mercados (1 punto). Ponga ejemplos de cada caso (1 punto).**

SOLUCIÓN: La segmentación de mercados está motivada por un diferente comportamiento de los consumidores en el mercado. La segmentación averigua que grupos distintos existen en el mercado en función de diferentes criterios con la idea de que la empresa sepa darle la mejor respuesta a cada uno. Busca por lo tanto grupos de consumidores con comportamientos homogéneos entre sí. Dentro de los criterios principales se encuentran los criterios demográficos (sexo, edad), geográfico (nacional, europeo), socioeconómico (nivel de renta), psicográfico (factores de personalidad o estilo de vida) o por el comportamiento de compra (tamaño de compra, fidelidad, etc.).

**4.- Una empresa está planteándose la realización de cuatro proyectos de inversión para lo que le han otorgado un crédito a 3 años. Cada uno de ellos posee características diferentes:**

**a) Sabiendo que el tipo de interés del mercado es del 6%, justifique que proyecto de inversión realizaría (analizando su aceptación y preferencia) según el VAN, el TIR (1 punto).**

SOLUCIÓN:

Según el VAN: Aceptar proyecto A y el B, porque su VAN es mayor que cero. Se preferiría el B al A por tener un VAN mayor. Indiferente el proyecto C por tener el VAN igual a cero No aceptar, D al ser su VAN menor que cero

Según el TIR Aceptar proyectos A y B porque su TIR es mayor que el coste de capital. Preferible el B al A por tener una tasa de rentabilidad mayor. No aceptar el resto

**b) Sabiendo que tiene que devolver el crédito otorgado, según el Plazo de Recuperación ¿Cuál elegiría? (1 punto).**

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

Según el Plazo de recuperación (mide liquidez), todos serían aceptables siendo preferido el D al C al A y al B. El A tendría una rentabilidad positiva y un PR adecuado para poder devolver el crédito.

**5.- Sean las siguientes partidas del balance en el año 0 de la empresa MICETA S.A.:**

**a) Ordene las partidas del balance por orden de menor a mayor liquidez (0,5 puntos).**

SOLUCIÓN

a) ACTIVO	PASIVO
Elementos de transporte 1.000 euros	Capital Social 6.000 euros
Existencias para vender 3.000 euros	Préstamos bancarios a largo plazo 3.000 euros
Clientes 5.000 euros	Proveedores 1.000 euros
Dinero en bancos 1.000 euros	
TOTAL ACTIVO 10.000 euros	TOTAL PASIVO 10.000 euros

**b) Calcule el resultado de explotación o B.A.I.T (1 punto)**

Ventas netas 5.000 euros  
 Compra de productos (1.000 euros)  
 Pago de sueldos y salarios (1.000 euros)  
 Alquiler del local (1.500 euros)  
 Gastos de amortización (500 euros)  
 RESULTADO DE EXPLOTACIÓN o BAIT 1.000 euros  
 Gastos financieros  $(0,10 * (3.000)=300$  euros)  
 BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS 700 euros  
 Impuestos  $(0,30 *(700)= 210$  euros)

**BENEFICIO NETO 490 euros**

**c) Calcule el beneficio neto y explique su significado (0,5 puntos).**

BN= 490. Importe final neto resultante en el ejercicio tras deducir de los ingresos todos los gastos, que se destinará a dividendos o a formar parte de su autofinanciación.