

INSTRUCCIONES Y CRITERIOS GENERALES DE CALIFICACIÓN

Después de leer atentamente todas las preguntas, el alumno deberá escoger **una** de las dos opciones propuestas y responder a las cuestiones de la opción elegida.

CALIFICACIÓN: Las preguntas 1ª y 2ª se valorarán sobre 1 punto cada una, las preguntas 3ª a 6ª sobre 2 puntos cada una.

TIEMPO: 90 minutos.

OPCIÓN A

1. Defina entorno específico de una empresa (0,5 puntos) y enumere, al menos, cuatro de los factores que pertenecen a dicho entorno (0,5 puntos).

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.

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.
- Los clientes.
- Las empresas.

2. ¿Qué es la organización formal de la empresa? (0,5 puntos). ¿Qué diferencias existen entre una relación lineal o jerárquica y una relación de asesoramiento o "staff"? (0,5 puntos).

La organización formal es la elaborada por la dirección y reflejada en su organigrama. Es por tanto oficial, y conocida por todos sus miembros que están obligados a aceptarla.

En un organigrama se utiliza la línea continua para expresar relaciones lineales jerárquicas en las que se establece una jerarquía de jefe a subordinado y la línea discontinua para representar relaciones de asesoramiento, que consisten en unas relaciones en las que se piden consejos a expertos.

3. La empresa ha de invertir en determinados activos para poder llevar a cabo su actividad empresarial, ahora bien, existen muchos tipos de inversiones.
- a) Explique la diferencia entre las inversiones de renovación o mantenimiento y de expansión o crecimiento (según su finalidad) (0,5 puntos).
 - b) Clasifique los tipos de inversión en el orden en que aparecen en el Balance de Situación (0,25 puntos).
 - c) Defina los métodos de valoración de inversiones estáticos y dinámicos e indique en qué casos es aceptable una inversión según los criterios dinámicos (0,75 puntos).
 - d) ¿Qué inconvenientes tienen los métodos estáticos de valoración de inversiones? (0,5 puntos).

- a) Las inversiones de mantenimiento son las que se utilizan para renovar los equipos rotos y utilizar nuevos las inversiones de expansión o crecimiento son las que se utilizan para el crecimiento empresarial.

- b) El balance de situación distingue dos tipos de inversiones, las contempladas en el activo no corriente y que son inversiones a más de un año y las del activo corriente dentro del apartado existencias que son inversiones a menos de un año. Dentro del inmovilizado encontramos el inmovilizado intangible y el inmovilizado material.
- c) Los métodos de valoración de inversiones dinámicos son aquellos en los que se tiene en cuenta el momento exacto en el que se realizan los flujos de caja. Entre los métodos de valoración dinámicos encontramos el VAN y la TIR se aceptan las inversiones por el método del VAN cuando su valor es positivo y por el método de la TIR cuando la rentabilidad exigida por la sociedad es inferior al valor de la TIR.
- Los métodos de valoración de inversiones estáticos no tienen en cuenta el momento del tiempo en el que se realizan los pagos. El principal método de selección de inversiones estáticos es el plazo de recuperación o Pay-back.
- d) Los inconvenientes que tienen los métodos de valoración estáticos es que no tienen en cuenta los flujos de caja posteriores a la recuperación de la inversión ni tampoco tienen en cuenta el momento exacto en el que se obtienen dichos flujos de caja.

4. Defina el concepto de segmentación de mercados (1 punto) y cite y explique cuatro criterios de segmentación (1 punto).

La segmentación de mercados consiste en dividir el mercado en grupos o segmentos de consumidores con pautas homogéneas de consumo.

Existen diferentes criterios que podemos utilizar a la hora de segmentar mercados son:

- Criterio demográfico en función de sexo edades...
- Criterio geográfico en función de lugar donde viven los consumidores ejemplo pueblos grandes, aldeas, ciudades...
- Criterio socio económico es decir según la clase social, el nivel de renta o el nivel de educación.
- Criterio psicográfico que se basa en factores de personalidad: estilo de vida comportamiento de compra fundamentalmente según el tamaño de esta compra y la fidelización hacia la marca.

5. Una empresa constructora va a realizar una promoción de 25 casas adosadas. Una empresa de electricidad con amplia experiencia le ha ofrecido hacer las instalaciones eléctricas de las viviendas cobrándole un total de 70.000 euros. La empresa constructora hace cálculos y estima que si ella llevara a cabo la instalación eléctrica tendría un coste fijo de 30.000 euros más 1.500 euros de materiales por cada vivienda.

a) ¿Aceptará la constructora la propuesta de la empresa de electricidad? Justifique su respuesta (1 punto).

b) Si la empresa de electricidad decide cambiar sus condiciones y ofrece realizar las instalaciones eléctricas cobrando 2.000 euros por cada casa, calcule cuántas casas tendría que tener la promoción para que le interesase a la constructora subcontratar las instalaciones eléctricas con esta nueva condición (1 punto).

$$\text{Coste de producción} = \text{Coste fijo} + \text{Cvu} \cdot \text{Q} = 30.000 + 1.500 \cdot 25 = 67.500\text{€}$$

$$67.500 < 70.000$$

Es mejor que ella misma realice la instalación eléctrica.

$$\text{b) } 2.000 \cdot \text{Q} = 30.000 + 1.500 \cdot \text{Q}$$

$$500Q=30.000$$

$Q=\frac{30.000}{500} = 60$ casas adosadas debería tener la promoción para que le fuera indiferente subcontratar.

6. La empresa "Nevazo" se dedica a la venta de equipaciones de deportes de invierno. Durante el año 2018 ha vendido 2.000 equipaciones a 75 euros la unidad. Los gastos en los que ha incurrido son: materiales y telas 25.000 euros, salarios de los trabajadores 32.750 euros, suministros energéticos 10.000 euros, así como los intereses de un préstamo que tiene concedido. El total del activo de esta empresa lo componen un conjunto de inversiones valoradas en 500.000 euros. Un 75% de este importe es financiado por el capital propio mientras que el 25% restante lo integra un préstamo a largo plazo. El tipo de interés del préstamo es del 5% anual. Sabiendo que el tipo del impuesto de sociedades es del 25%:
- Calcule el resultado neto o resultado después de impuestos (0,5 puntos).
 - Calcule la rentabilidad económica (0,5 puntos). Interprete el resultado (0,25 puntos).
 - Calcule la rentabilidad financiera (0,5 puntos). Interprete el resultado (0,25 puntos).

Primero cálculo el importe de los intereses:

$$\text{Ventas} = 2.000 \cdot 75 = 150.000\text{€}$$

$$\text{La deuda que paga intereses sería } 0,25 \cdot 500.000 = 125.000\text{€}$$

$$\text{Intereses} = 0,05 \cdot 125.000 = 6.250$$

$$\text{Impuesto } 0,25 \cdot 76.000 = 19.000\text{€}$$

$$\text{Patrimonio neto} = 0,75 \cdot 500.000 = 375.000\text{€}$$

| | |
|-----------------------------------|--------|
| Ventas | 150000 |
| Materiales | -25000 |
| Salarios | -32750 |
| Suministros | -10000 |
| B. Explotación | 82250 |
| Gasto de intereses | -6250 |
| Resultado financiero | -6250 |
| B. antes de intereses e impuestos | 76000 |
| Impuesto beneficios | -19000 |
| B Neto | 57000 |

a) B. Neto = 57.000€

b) Rentabilidad económica: $\frac{BAIT}{ACTIVO} \cdot 100$
 Rentabilidad económica = $\frac{82.250}{5000.000} \cdot 100 = 16,45\%$

Por cada 100 euros invertidos en esta empresa, se obtienen 16,45 euros de beneficio antes de intereses e impuestos.

c) Rentabilidad financiera = $\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}} \cdot 100 = \frac{57.000}{375.000} \cdot 100 = 15,2\%$

Por cada cien euros de fondos propios, se obtienen 15,2 euros de beneficio neto.

La Rentabilidad financiera es menor que la rentabilidad económica

Tiene Apalancamiento negativo el coste medio de las deudas que tiene la empresa para poder hacer frente a sus activos supera a la rentabilidad económica.

OPCIÓN B

1. Clasifique los tipos de empresas según la propiedad de su capital (0,75 puntos). ¿Cómo clasificaría a una fábrica metalúrgica si se atiende al criterio basado en su actividad económica? (0,25 puntos).

Según la titularidad de su capital distinguimos:

- Empresas privadas cuya propiedad y control está en manos de particulares.
- Empresas públicas cuyo control y capital está en manos del estado.
- Empresas mixtas cuando una parte está en manos privadas y otra pertenece al sector público.

Según el sector de actividad:

- El sector primario que incluiría las actividades agrícolas mineras ganaderas y pesqueras
- El sector secundario que incluiría la actividad industrial.
- El sector terciario que incluiría los servicios tanto de empresas comerciales, como de otros servicios como sanitarios hostelería o educación.

Una fábrica metalúrgica pertenecerá por tanto al sector secundario.

2. Explique en qué consiste la estrategia de especialización (0,5 puntos) y cite dos actuaciones que puede llevar a cabo una empresa dentro de esta estrategia (0,5 puntos).

En cuanto al crecimiento interno de las empresas pueden optar por dos posibles estrategias qué son especializarse en un determinado producto o bien diversificar hacia varios productos.

La estrategia de especialización busca conseguir ventaja comparativa con las empresas de su competencia especializándose en un producto determinado. Esta estrategia presenta varias formas:

Penetración de mercados consiste en conseguir nuevos clientes con los productos actuales de la empresa mediante una mejora de la calidad un aumento de la publicidad o una reducción de los precios.

Desarrollo de mercados consiste en introducir sus productos actuales en nuevos mercados. Un ejemplo es la exportación de chupa chups a China.

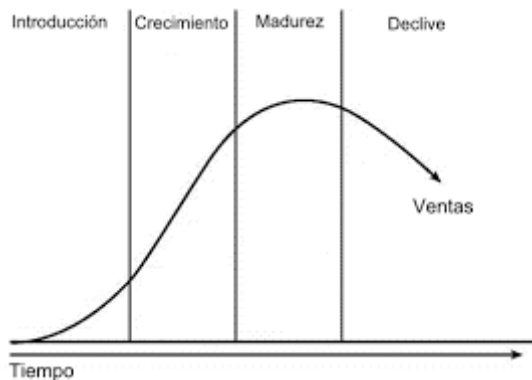
Desarrollo de productos busca desarrollar además de sus productos clásicos otros complementarios creando por ejemplo otro tipo de leche.

(Habría que citar dos de estas tres)

3. Un joven emprendedor ha desarrollado un nuevo modelo de zapatillas que permite recargar las baterías de los teléfonos móviles con el movimiento. ¿En qué fase del ciclo de vida se encontraría este producto? Explique las características de esta fase (0,5 puntos). Para fijar el precio del producto puede optar por una estrategia de precios de descramado o precios de penetración. ¿en qué consisten ambas estrategias de precios? (0,5 puntos). Defina la política de distribución si la empresa tiene previsto realizar las ventas a través de un minorista vía Internet e identifique el tipo de canal utilizado según el número de intermediarios (0,5 puntos). Cite y explique dos herramientas para comunicar y promocionar la existencia de su producto entre los consumidores (0,5 puntos).

Se denomina ciclo de vida del producto a las 4 etapas por las que pasa todo producto desde que se lanza al mercado hasta que desaparece. Estas etapas son: introducción, crecimiento, madurez y declive.

1 etapa de introducción o de lanzamiento está caracterizado por una gran inversión en promoción. Todo incremento de las ventas es muy lento lo que suele provocar pérdidas. Las zapatillas que sirven para cargar móviles con el movimiento estarían en esta etapa.



Cuando un producto es nuevo incluye novedades tecnológicas que lo distinguen de la competencia existen dos posibles estrategias:

- Descremado: que se basa en poner un precio muy alto al principio para aquellos que no pueden esperar y luego se lo baja para atraer otros consumidores.
- Estrategia de penetración consiste en poner precios bajos desde el principio para llegar al máximo número de consumidores posibles.

Para analizar la política de distribución de la empresa hay que tener en cuenta:

Según el número de intermediarios del canal de distribución puede ser:

- largo cuando hay al menos dos intermediarios.
- canal corto en el que hay un único intermediario
- canal directo cuando no hay intermediarios y el fabricante asume la distribución.

Otra clasificación de los distribuidores o intermediarios es:

- canal externo cuando se realiza con organizaciones que no sean del fabricante.
- canal propio cuando la distribución la realiza el propio fabricante.
- franquicias es también otra forma de distribución.

Al utilizar un intermediario el canal será externo y corto.

- La publicidad que es una forma de comunicación masiva y de pago que utiliza los medios de comunicación fundamentalmente, televisión, prensa, radio y carteles para transmitir los mensajes sobre la utilidad de los bienes y servicios fabricados por las empresas. También se puede utilizar medios más actuales como anuncios en Google, Facebook y otras redes sociales.
- Las relaciones con los medios de comunicación pueden permitirnos conseguir que la empresa aparezca en los medios de comunicación de forma gratuita para comunicar alguna noticia que esté relacionada con nosotros. Esto puede ser una gran forma de promocionarnos ya que aparecer en los medios de comunicación a través de noticias

tienen mucha mayor credibilidad que hacerlo a través de la publicidad. Como se trata de un producto tan innovador y útil es una forma de promoción muy recomendable.

4. Cite y defina las cuatro funciones de la dirección (1 punto). Identifique a qué función de la dirección corresponden los siguientes supuestos: dividir las diferentes tareas de la empresa en departamentos; reconocimiento al mejor empleado del mes; medición del número de unidades obtenidas en el proceso de fabricación; definición del número de unidades a obtener en el proceso de fabricación (1 punto).

Las funciones de la DIRECCIÓN son:

- 1- Planificación: consiste en determinar por anticipado qué se quiere conseguir en el futuro y qué recursos se usarán para lograrlo.
- 2- Organización: consiste en definir las actividades y tareas que se van a desarrollar y dividir las y distribuirlas entre las personas que las van a llevar a cabo.
- 3- Dirección o gestión de recursos humanos. sería la selección, formación y asignación de personas a los distintos trabajos.
- 4-Control. El control consiste en comparar los resultados previstos con los reales y si hay desviaciones corregirlas.

Dividir las diferentes tareas en departamentos pertenecería a la función de organización.

Reconocimiento al mejor empleado del mes pertenecería a la función de gestión de recursos humanos.

Medición del número de unidades obtenidas en el proceso de fabricación pertenecería a la función de control.

Definición del número de unidades a obtener en el proceso de fabricación pertenecería a la función de organización.

5. La empresa ECO, S.A. ofrece la siguiente situación patrimonial a 31 de diciembre de 2018, en unidades monetarias: facturas pendientes de pago a los proveedores 25.500, deuda a corto plazo con hacienda por conceptos fiscales 5.100, maquinaria que la empresa utiliza en su actividad 175.100, capital desembolsado por los accionistas 1.700.000, reservas que ha generado la empresa 51.000, terrenos y construcciones propiedad de la empresa 1.530.000, equipos informáticos que la empresa utiliza en su actividad 340.000, bancos cuenta corriente 34.000, aplicaciones informáticas 102.000, facturas pendientes de cobro de los clientes 51.000, deudas con una entidad de crédito a devolver en 7 años 170.000, amortización acumulada del inmovilizado material 59.500, deudas con una entidad de crédito a devolver en 5 meses 102.000, amortización acumulada del inmovilizado intangible 34.000. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- a) ¿Cuál es el resultado del ejercicio de esta empresa a 31 de diciembre de 2018? (0,25 puntos).
- b) Elabore el Balance de Situación de la empresa a 31 de diciembre de 2018 (1 punto).
- c) Calcule y explique los siguientes indicadores de la empresa (0,75 puntos):
Ratio de tesorería: $(\text{realizable} + \text{disponible}) / \text{pasivo corriente}$
Ratio de garantía: $\text{activo total} / \text{pasivo total}$
Ratio de endeudamiento: $\text{pasivo} / (\text{patrimonio neto} + \text{pasivo})$

| | | | |
|--------------------------------|---------|----------------------------|------------|
| Inmovilizado Intangible | | Patrimonio Neto: | |
| Aplicaciones Informáticas | 102000 | Capital Social: | 1700000 |
| AAll | -34000 | Reservas | 51000 |
| Inmovilizado Material | | Resultado | X |
| Terrenos y Construcciones | 1530000 | Pasivo No corriente | |
| Maquinaria | 175100 | Deudas a largo plazo | 170000 |
| EPI | 340000 | Pasivo Corriente: | |
| AAIM | -59500 | Hacienda pública acreedora | 5100 |
| Activo corriente | | Proveedores | 25500 |
| Cientes | 51000 | Deudas a cp e crédito | 102000 |
| Bancos | 34000 | | 2053600 +X |
| TOTAL | 2138600 | | |

$$2053600 + X = 2138600$$

$$X = 85.000.$$

b)

| | | | |
|--------------------------------|---------|----------------------------|---------|
| Inmovilizado Intangible | | Patrimonio Neto: | |
| Aplicaciones Informáticas | 102000 | Capital Social: | 1700000 |
| AAll | -34000 | Reservas | 51000 |
| Inmovilizado Material | | Resultado | 85.000 |
| Terrenos y Construcciones | 1530000 | Pasivo No corriente | |
| Maquinaria | 175100 | Deudas a largo plazo | 170000 |
| EPI | 340000 | Pasivo Corriente: | |
| AAIM | -59500 | Hacienda pública acreedora | 5100 |
| Activo corriente | | Proveedores | 25500 |
| Cientes | 51000 | Deudas a cp e crédito | 102000 |
| Bancos | 34000 | | 2138600 |
| TOTAL | 2138600 | | |

c)

$$\text{Ratio de Tesorería} = \frac{\text{realizable} + \text{disponible}}{\text{pasivo corriente}} = \frac{85.000}{132600} = 0,64$$

Sólo el 64% de las deudas a corto plazo se pueden financiar con el dinero

disponible y los cobros a corto plazo la empresa tendrá problemas de

financiación al no ser suficiente el activo corriente para pagar los recursos a

corto plazo. La empresa acabará en situaciones de suspensión de pagos y

posiblemente de quiebra. La solución a este problema es intentar reconvertir

parte de la deuda a corto plazo en deuda a largo plazo, así como realizar una

ampliación de capital que le permita obtener recursos con los que pagar nuestros compromisos a corto plazo. Además, en el futuro cuando tenga beneficios en lugar de repartirlos como dividendos dejarlos en la empresa en forma de reservas depender menos de nuestros acreedores y ampliar la financiación propia.

$$\text{Ratio de Garantía} = \frac{\text{Activo total}}{\text{Pasivo total}} = \frac{2138600}{302600} = 7,06$$

El activo total es 7 veces superior al pasivo total. La empresa tiene suficientes garantías frente a los acreedores.

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Patrimonio neto} + \text{Pasivo}} = \frac{302600}{2138600} = 0,1415$$

Sólo el 14,15% de nuestra deuda es exigible. La solvencia de la empresa es buena.

6. Una empresa comercial que se dedica principalmente a la venta de estuches escolares comienza el año 2018 con unas existencias iniciales de estuches de 2.800 unidades, cuyo precio de compra fue de 6 euros/unidad. Durante el año 2018, la empresa lleva a cabo las siguientes compras de estuches: durante el mes de abril adquiere 1.000 unidades cuyo precio fue de 6,5 euros/unidad; en el mes de junio realiza otra compra de 3.500 unidades a un precio de 7,5 euros/unidad; por último, en agosto, debido al alto volumen de compra, llega a una negociación con un proveedor y adquiere 7.000 unidades a un precio unitario de 5 euros. La empresa tiene una promoción de ventas centralizada en el mes de septiembre, ya que el curso académico comienza en dicha fecha, y todas las ventas son realizadas durante el mes de septiembre ascendiendo dichas ventas a 3.750 unidades a un precio de 15 euros/unidad. Teniendo en cuenta la información disponible del año 2018, se pide calcular el valor de las existencias finales de estuches escolares, según los siguientes criterios de valoración de existencias:

- Precio Medio Ponderado (PMP) (1 punto).
- FIFO (1 punto).

- Dado que las únicas ventas se realizan después de todas las compras realizó el precio medio ponderado de todas las compras del año.

$$\text{PMP} = \frac{2800 \cdot 6 + 1000 \cdot 6,5 + 3500 \cdot 7,5 + 7000 \cdot 5}{2800 + 1000 + 3500 + 7000} = \frac{84550}{14300} = 5,91\text{€}$$

Ha almacenado 14.300 unidades valoradas a 5,91€

Vendemos 3.750 unidades valoradas a 5,91€

Sobrarían 10.550 unidades valoradas a 5,91€

Valor de las existencias finales = $10.550 \cdot 5,91 = 62.350,5\text{€}$

- FIFO

La empresa ha vendido: 2.800 unidades valoradas a 6 y 870 valoradas a 6,5

Sobran:

130 unidades valoradas a 6,5

3500 unidades valoradas a 7,5

7000 unidades valoradas a 5

Valor de las existencias finales = $130 \cdot 6,5 + 3500 \cdot 7,5 + 7000 \cdot 5 = 62.095\text{€}$

Las 2.300 unidades que sobran estarán valoradas al último de los precios de compra.



www.academianuevofuturo.com Teléfono: 914744569
C/ Fernando Poo 5 Madrid (Metro Delicias o Embajadores).



Valor de las existencias finales= $2.300 \cdot 5 = 11.500\text{€}$

www.academianuevofuturo.com
Teléfono: 914744569