

OPCIÓN A

A.1. Cite dos similitudes (0,5 puntos) y dos diferencias (0,5 puntos) entre la Sociedad Anónima (S.A.) y la Sociedad Limitada (S.L.).

Tanto la SA, como la SL tienen en común el tipo de responsabilidad corporativa (siendo en ambos casos limitada); y que, al tratarse de sociedades capitalistas, es posible que la gestión de las mismas recaiga sobre la figura del directivo.

En cuanto a sus diferencias, éstas serían el montante de capital inicial (60.000€ en la SA, y 3.000€ en la SL), y en cómo está constituido el mismo (en la SA se trata de acciones, mientras que en la SL serían participaciones).

A.2. Defina en qué consiste el posicionamiento de un producto en el mercado (0,5 puntos). Indique dos estrategias que llevan a cabo las empresas para posicionar sus productos en el mercado (0,5 puntos).

El posicionamiento del producto hace referencia a cómo ubicar el producto en el mercado. En ese sentido, se analiza cuál será el público objetivo del producto; para, en base a eso, valorar la mejor forma de darlo a conocer.

A la hora de posicionar el producto, en función de cómo sea el mismo puede optarse por una estrategia de líder (consistente en que hacer que sea el producto de referencia para el cliente), o bien por una estrategia de seguidor (presentar el producto como una alternativa al producto principal, generalmente a menor coste).

A.3. ¿Qué es la organización informal de una empresa? (0,5 puntos). ¿En qué consiste la organización formal de una empresa? (0,5 puntos). Para los siguientes supuestos, indique y justifique si estamos ante una situación de organización formal o informal (1 punto): a) relaciones sentimentales entre los trabajadores de una empresa; b) aparición de un líder espontáneo en un grupo de trabajo; c) definición de una norma de trabajo por parte de un directivo que afecta a un grupo de trabajadores; d) división del trabajo en departamentos por zonas geográficas.

La organización informal en la empresa hace referencia a todas aquellas relaciones que surjan en la misma pero que sean al margen de las relaciones laborales (por ejemplo, el desarrollo de amistades dentro de la empresa).

Por otra parte, la organización formal se refiere a todas las relaciones que vienen establecidas por la dirección de la empresa. Se caracterizan porque siempre están reflejadas en los organigramas de la empresa, mostrando con ello las relaciones jerárquicas.

Clasificación de los supuestos indicados:

- Relaciones sentimentales entre los trabajadores de una empresa: se trataría de algo perteneciente a la organización informal porque se trataría de relaciones al margen de las relaciones establecidas por la dirección de la empresa.
- Aparición de un líder espontáneo en un grupo de trabajo: pertenecería a la organización formal de la empresa debido a que está directamente relacionado con el funcionamiento de la empresa.

- c) Definición de una norma de trabajo por parte de un directivo que afecta a un grupo de trabajadores: es un elemento relacionado con la organización formal de la empresa porque es un cambio establecido desde la dirección de la empresa, el cual afecta a la organización de los trabajadores.
- d) División de trabajo en departamentos por zonas geográficas: es un factor perteneciente a la organización formal de la empresa debido a que está directamente relacionado con la estructuración de los departamentos de la empresa.

A.4. Una empresa de mensajería quiere ampliar su capacidad de negocio y para ello, decide incrementar su parque de vehículos. Indique y justifique qué tipo de financiación externa se adapta mejor a su proyecto (0,5 puntos). Explique tres fórmulas de obtención de dicha financiación (1,5 puntos).

Dado que la empresa quiere aumentar el parque de vehículos, tiene diversas opciones.

La primera de ellas, y asumiendo que quiera adquirir los vehículos, sería recurrir a un crédito de proveedores de inmovilizado. Esta opción tiene la principal ventaja de que se pospone el pago al futuro, pero tiene el inconveniente de que el pago es ineludible.

Otra opción pudiera ser recurrir a un alquiler con opción a compra o leasing (ya sea operativo o financiero). En ambos casos, se tiene la ventaja de que no se llegaría a adquirir el vehículo; no así, el inconveniente es que, a la hora de recibir el vehículo, la empresa no tiene garantías de que esté perfectamente funcional. Eso tiene repercusiones en el caso de que se trate de un leasing operativo, pues sería la propia empresa quien tendría que hacerse cargo de los costes de mantenimiento del vehículo.

Finalmente, podría recurrirse a un renting. La principal ventaja de este método es que es de corta duración, por lo que no le generaría excesivos costes a la empresa. No obstante, su principal inconveniente es que suele ser relativamente más costoso que recurrir a un leasing.

Considerando todo lo anteriormente dicho, se tratará, en todos los casos, de fuentes de financiación externa (debido a que el recurso se originó fuera de la empresa) y ajena (pues el activo no es propiedad de la empresa).

A.5. Una empresa comercial de compra/venta de botellas de aceite de oliva comienza el año 2019 con unas existencias iniciales de 35.700 unidades, cuyo precio de compra fue de 2,72 euros/unidad. Durante el mes de enero adquiere 97.000 botellas a 3,25 euros/unidad y durante el mes de febrero adquiere 250.000 botellas a 3,6 euros/unidad. En el mes de mayo compra otras 50.000 botellas a 3 euros/unidad. Durante el mes de julio vende 300.000 botellas a 4,5 euros/unidad. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- a) Calcule el valor de las existencias a 1 de agosto según el método FIFO (1 punto).
- b) Calcule el valor de las existencias a 1 de agosto según el método del Precio Medio Ponderado (PMP) (1 punto).

a) Valoración de inventarios por método FIFO

Fecha	Concepto	Entradas			Salidas			Almacén		
		Q	P	V	Q	P	V	Q	P	V
1/1	Exist. Inic.							37.500	2,72	102.000
Enero	Compra	97.000	3,25	315.250				37.500	2,72	102.000
								97.000	3,25	315.250
								134.500		417.250
Febrero	Compra	250.000	3,6	900.000				37.500	2,72	102.000
								97.000	3,25	315.250
								250.000	3,6	900.000
								384.500		1.317.250
Mayo	Compra	50.000	3	150.000				37.500	2,72	102.000
								97.000	3,25	315.250
								250.000	3,6	900.000
								50.000	3	150.000
			434.500		1.467.250					
Julio	Venta				37.500	2,72	102.000	84.500	3,6	304.200
					97.000	3,25	315.250	50.000	3	150.000
					165.500	3,6	595.800	134.500		454.200
					300.000		1.013.050			

El valor del almacén por el método FIFO es de 454.200€.

b) Valor de inventarios por método PMP

Fecha	Concepto	Entradas			Salidas			Almacén		
		Q	P	V	Q	P	V	Q	P	V
1/1	Exist. Inic.							37.500	2,72	102.000
Enero	Compra	97.000	3,25	315.250				134.500	3,1 ^[1]	417.250
Febrero	Compra	250.000	3,6	900.000				384.500	3,43 ^[2]	1.317.250
Mayo	Compra	50.000	3	150.000				434.500	3,38 ^[3]	1.467.250
Julio	Venta				300.000	3,38	1.014.000	134.500	3,38	454.610

$$[1] P = \frac{417.250}{134.500} = 3'1; [2] P = \frac{1.317.250}{384.500} = 3'43; [3] P = \frac{1.467.250}{434.500} = 3'38$$

El valor del almacén por el método PMP es de 454.610€.

A.6. La situación patrimonial de una empresa a 31 de diciembre de 2019, expresada en unidades monetarias, es la siguiente: Capital desembolsado por los accionistas: 150.000; Deudas a corto plazo con hacienda pública: 2.400; Existencias: 2.500; Mobiliario: 8.500; Aplicaciones informáticas: 6.500; Bancos, cuentas corrientes: 6.800; Edificios y terrenos: 192.000; Equipamiento informático: 21.000; Deudas con una entidad de crédito a devolver en 6 meses: 3.700; Facturas pendientes de cobro de los clientes: 1.200; Deudas con los proveedores: 8.900; Amortización acumulada del inmovilizado intangible: 1.500; Amortización acumulada del inmovilizado material: 27.000; Préstamo con una entidad de crédito a devolver en 5 años: 11.500; Reservas: 30.000. Teniendo en cuenta la anterior información, se pide:

- Calcule el resultado del ejercicio de esta empresa a 31 de diciembre de 2019 (0,25 puntos).
- Elabore el Balance de Situación de la empresa a 31 de diciembre de 2019 (1,25 puntos).
- Calcule los valores de las siguientes ratios de la empresa (0,5 puntos):
Ratio de liquidez: activo corriente / pasivo corriente.

Ratio de garantía: activo total / pasivo total.

RESOLUCIÓN

b) Balance de situación

ACTIVO		PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
Activo no corriente	199.500	PATRIMONIO NETO	180.000+x
Inmovilizado material	221.500	Capital social: 150.000	
Mobiliario: 8.500		Reservas: 30.000	
Construcciones y terrenos: 192.000		Resultado del ejercicio: x	
Equipos informáticos: 21.000			
Inmovilizado inmaterial	6.500	PASIVO	26.500
Aplicaciones informáticas: 6.500		Pasivo no corriente	11.500
Amort. Acum. Inm. Mat.	(27.000)	Deudas con ent. Crédito l/p: 11.500	
Amort. Acum. Inm. Inmat.	(1.500)	Pasivo corriente	15.000
Activo corriente	10.500	Hacienda Pública, acreedora: 2.400	
Existencias	2.500	Deudas con ent. Crédito c/p: 3.700	
Existencias: 2.500		Proveedores: 8.900	
Realizable	1.200		
Clientes, efectos comerciales: 1.200			
Disponible	6.800		
Banco, c/c: 6.800			
TOTAL ACTIVO	210.000	TOTAL PN Y PASIVO	206.500 + x

a) Cálculo del resultado del ejercicio:

$$A = PN + P \rightarrow 210.000 = 206.500 + X \rightarrow X = 210.000 - 206.500 = 3.500$$

La empresa ha tenido un beneficio de 3.500€

c) Ratios de la empresa:

$$\text{Ratio de liquidez: } RL = \frac{10.500}{15.000} = 0'7$$

Sistemas Personalizados de Enseñanza

La Ratio de liquidez es de 0'7, lo que indica que la empresa está en situación de suspensión de pagos debido a que, por cada euro que debe a corto plazo, cuenta con 0'7 euros a corto plazo para saldar sus deudas.

$$\text{Ratio de garantía: } RG = \frac{210.000}{26.500} = 7'92$$

La Ratio de garantía es de 7'92, lo que quiere decir que la empresa tiene poca dependencia con sus acreedores debido a que, por cada euro que tiene en deudas, sus activos valen 7'92 euros.



BRAVOSOL

Sistemas Personalizados de Enseñanza

OPCIÓN B

B.1. Explique en qué se diferencian las estrategias de penetración de mercado, desarrollo de mercado y desarrollo de producto (0,75 puntos). ¿En qué consiste el crecimiento interno para la empresa? (0,25 puntos).

La penetración de mercados consiste en que la empresa saque un producto ya conocido por la misma, en un mercado en el que está actualmente desarrollando su actividad. En cuanto al desarrollo de mercados, éste se basa en que la empresa saque productos que le son familiares a la misma, pero en mercados que sean nuevos. Finalmente, el desarrollo de producto sería que la empresa lanzara nuevos productos, pero en un mercado en el que actualmente está desarrollando su actividad.

El crecimiento interno de la empresa consiste en lograr que el tamaño de la empresa aumente a través de la reinversión de los beneficios obtenidos en el ejercicio económico anterior.

B.2. Describa dos maneras en las que la innovación tecnológica permite incrementar la productividad de una empresa (1 punto).

Una posible innovación tecnológica que pudiera desarrollar la empresa sería la incremental, consistente en realizar pequeñas modificaciones a productos ya existentes con el fin de que éstos tengan una mayor utilidad (por ejemplo, cuando un fabricante de teléfonos móviles saca una actualización del sistema operativo).

Por otra parte, podría recurrirse a una innovación tecnológica disruptiva, consistente en sacar un producto que sea completamente nuevo y revolucionario en el mercado (por ejemplo, sacar un neumático que no necesite cámara de aire).

B.3. Las empresas tienen que realizar determinadas inversiones para desarrollar su actividad productiva. Enumere y defina los diferentes tipos de inversiones posibles en función del periodo de tiempo que dura la inversión en la empresa y ponga dos ejemplos de cada caso (1 punto). Ponga un ejemplo de cada una de las siguientes inversiones: inversiones materiales, inversiones intangibles e inversiones financieras (0,75 puntos) y explique cuáles son los criterios aplicados para ordenar las inversiones y las formas de financiación en el Balance de Situación (0,25 puntos).

Existen dos tipos de inversiones según su duración. Se diferencian entre las inversiones de corto plazo (cuya duración es menor de un año), y las inversiones a largo plazo (cuya duración es de más de un año).

Ejemplos de inversiones:

- Inversiones materiales: la compra de un vehículo.
- Inversiones intangibles: la compra de un software de ordenador.
- Inversiones financieras: la compra de acciones para su venta en un futuro.

A la hora de ordenar las inversiones se siguen los siguientes criterios:

- En función de su tangibilidad: inversiones en inmovilizados tangibles, intangibles y financieras
- En función de su duración: inversiones a corto plazo, o inversiones a largo plazo.

B.4. Explique en qué consiste la función de dirección en una empresa (0,75 puntos). Explique los tres niveles de dirección existentes y ponga un ejemplo para cada uno de ellos (0,75 puntos). Explique en qué consiste la función comercial de una empresa (0,5 puntos).

La función de dirección de la empresa consiste en la toma de decisiones para que, a partir de unos factores productivos dados, se logren los objetivos propuestos.

Los niveles de dirección muestran los distintos escalafones en la jerarquía de la empresa. Se distingue entre:

- La alta dirección: constituida generalmente por los directivos, es la encargada de la toma de decisiones.
- La dirección intermedia: la conforman los departamentos. Su principal cometido es la transmisión de mensajes y órdenes desde la alta dirección, hasta la dirección operativa.
- La dirección operativa: se refleja en los jefes de los equipos de trabajo dentro de cada departamento, se encargan de acatar las órdenes dadas por la alta dirección. Otro de sus grandes cometidos es verificar la consecución de objetivos, debido a que los jefes de equipo están en contacto directo con los trabajadores.

La función comercial de la empresa es el área de la empresa encargada de la comercialización de los productos ofertados por la empresa. En ese sentido, se relaciona mucho con el marketing, centrándose en averiguar qué es lo que necesitan los consumidores para, sobre eso, ofrecerles los productos que puedan ser los más adecuados.

B.5. Una empresa está analizando una inversión que tiene un desembolso inicial de 40.000 euros y genera unos flujos de caja de 13.000 euros el primer año y de 36.000 euros el segundo. La tasa de actualización o descuento aplicable a la inversión es del 5% anual. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- a) Calcule el plazo de recuperación o “pay-back” de la inversión (0,5 puntos) y razone si sería realizable (0,25 puntos) considerando un año comercial de 360 días.
- b) Calcule el Valor Actual Neto (VAN) de la inversión (0,5 puntos) y razone si sería realizable (0,25 puntos).
- c) Explique razonadamente qué valor tiene que tener la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) de esta inversión para que sea conveniente (0,5 puntos).

RESOLUCIÓN **Sistemas Personalizados de Enseñanza**

a) Pay Back o Plazo de Recuperación.

Año	0	1	2
Flujo de caja	–	13.000	36.000
Pendiente de recuperar	–40.000	–27.000	9000

$$\begin{array}{l} 36.000\text{€} \rightarrow 12 \text{ meses} \\ 27.000\text{€} \rightarrow X \text{ meses} \end{array} \rightarrow X = \frac{27.000 \times 12}{36.000} = 9 \text{ meses}$$

Bajo el criterio del Pay Back, o plazo de recuperación, la inversión se recupera en un 1 año y aproximadamente 9 meses, por lo que es aceptable.

b) Valor Actual Neto (VAN).

$$VAN = -40.000 + \frac{13.000}{(1+0,05)^1} + \frac{36.000}{(1+0,05)^2} = 5.030'01€$$

Bajo el criterio del Valor Actual Neto (VAN), la inversión es realizable porque el resultado del VAN es positivo.

c) Tasa Interna de Rentabilidad (TIR).

$$TIR = -40.000(1+r)^2 + 13.000(1+r)^1 + 36.000 = 0$$

$$(1+r) = \frac{-13.000 \pm \sqrt{13.000^2 - 4 \times (-40.000) \times 36.000}}{2 \times (-40.000)} = \begin{cases} 1+r = -0'8 \rightarrow r = -1'8 \\ 1+r = 1,125 \end{cases} \rightarrow r = 0,125$$

Para $r = -1,8$ el resultado no tiene sentido económico, por lo que se descarta.

Para $r = 0,125$ el resultado tiene sentido económico, por lo que se compara con el coste de capital, buscando comprobar si la rentabilidad supera al coste de capital ($r > k$):

$$\begin{aligned} r &= 0,125 \\ k &= 0,05 \end{aligned} \rightarrow 0,125 > 0,05$$

Bajo el criterio de la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR), para que la inversión sea aceptable, ésta tendrá que tener un rendimiento de al menos 12'5%. Comparando el coste de la inversión (k), con el rendimiento del a misma (r), se concluye que interesará hacer la inversión.

B.6. Una empresa se propone producir y vender fundas para dispositivos electrónicos. Para elaborar su plan de negocio, estudia los siguientes costes en que debería incurrir mensualmente: alquiler de una nueva nave 1.500 euros, amortización de la maquinaria 1.300 euros, sueldos y salarios (nómina fija de los trabajadores) 4.500 euros, coste de material por unidad 3 euros, coste de energía por unidad 3 euros, otros costes variables unitarios 2 euros. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- Determine los costes fijos de la empresa para un mes (0,25 puntos), los costes variables unitarios para un mes (0,25 puntos) y el punto muerto o umbral de rentabilidad, si el precio de venta fuera de 18 euros la unidad (0,5 puntos).
- Represente gráficamente el umbral de rentabilidad o punto muerto de la empresa indicando las zonas de beneficios y pérdidas (0,5 puntos).
- Si la empresa vendiera 2.000 unidades en ese mes, calcule el beneficio que obtendría en ese periodo (0,5 puntos).



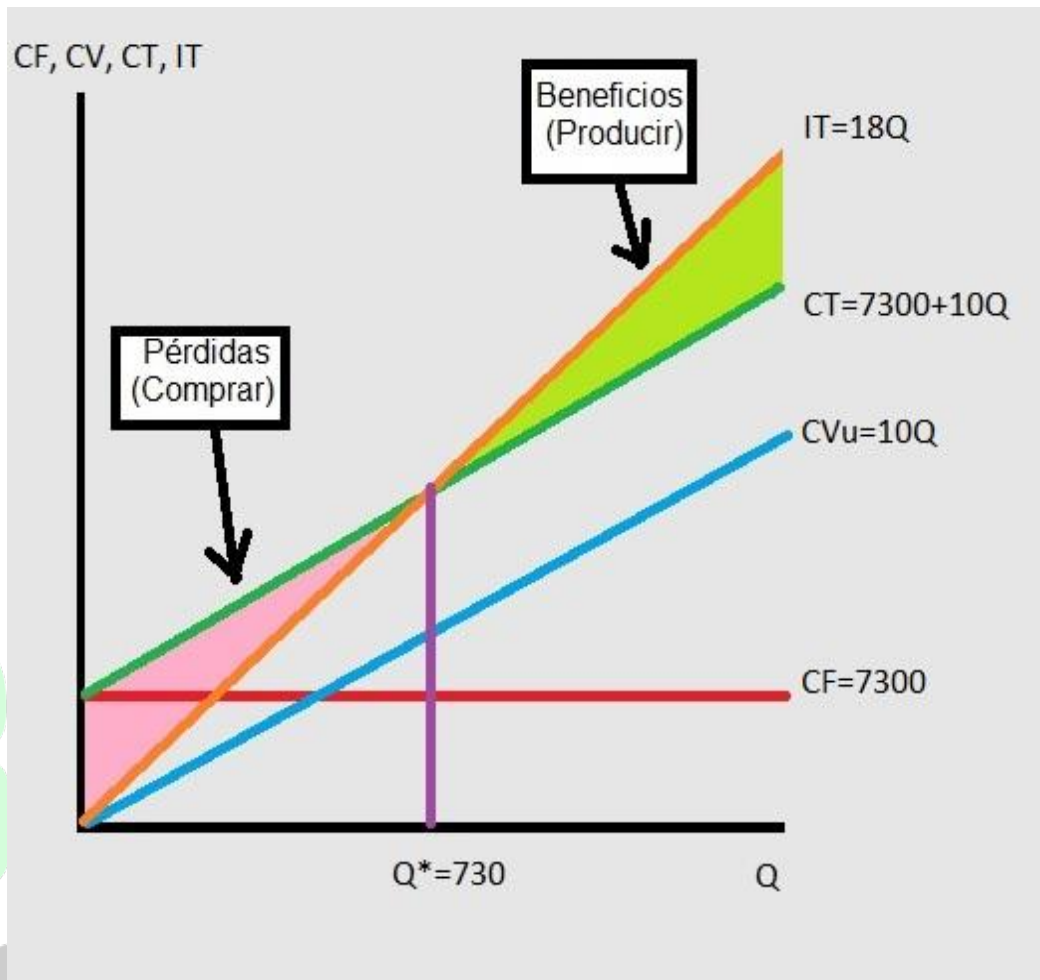
BRAVOSOL

Sistemas Personalizados de Enseñanza

RESOLUCIÓN

- a) Costes fijos: $CF = 1.500 + 1.300 + 4.500 = 7.300€$
 Costes variables unitarios: $CV_u = 3 + 3 + 2 = 8€/ud$
 Punto muerto: $Q = \frac{7.300}{18-8} = 730uds$

- b) Gráfica del Punto Muerto:



- c) Beneficio de la empresa:

$$R = (18 - 8) \cdot 2.000 - 7.300 = 12.700€$$

La empresa obtendría un beneficio de 12.700€ si vendiera 2.000 unidades.