

## ECONOMÍA DE LA EMPRESA (examen resuelto y criterios de corrección)

- Responda en el pliego del examen a:
- **Tres preguntas de 1 punto** a elegir entre las **preguntas 1, 2, 3, 4, 5 y 6 (máximo 3 puntos)**. Estas preguntas se corresponden con los Bloques 1, 3 y 5.
  - **Dos preguntas de 1,5 puntos** a elegir entre las **preguntas 7, 8, 9 y 10 (máximo 3 puntos)**. Estas preguntas se corresponden con los Bloques 2 y 7.
  - **Dos preguntas de 2 puntos** a elegir entre las **preguntas 11, 12, 13 y 14 (máximo 4 puntos)**. Estas preguntas se corresponden con los Bloques 4 y 6.
- Indique en el pliego del examen la **agrupación de preguntas que responderá**: agrupaciones de preguntas que sumen más de 10 puntos conllevarán la **anulación** de la(s) última(s) pregunta(s) seleccionada(s) y/o respondida(s).

**Pregunta 1.** Utilizando como criterio tradicional de clasificación empresarial el sector de actividad indique los tipos de empresas que puede haber, señalando las diferencias entre las mismas. Camín de la Mesa SA es una empresa que fabrica y comercializa bicicletas de montaña, además de organizar rutas guiadas para grupos durante todo el año (posibilitando el alquiler de sus bicicletas para realizar las rutas de montaña); ¿en qué categoría de las anteriores se integraría?

La pregunta se relaciona con el estándar de aprendizaje denominado “Analiza, para un determinado caso práctico, los distintos criterios de clasificación de empresas: según la naturaleza de la actividad que desarrollan, su dimensión, el nivel tecnológico que alcanzan, el tipo de mercado en el que operan, la fórmula jurídica que adoptan, su carácter público o privado”.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **1 punto: 0,25 cada tipo de empresa; 0,25 por clasificar a Camín de la Mesa SA.**

Primario (explotación de recursos naturales: agricultura, ganadería, pesca, minería, etc.); Secundario (actividades industriales, transformadoras o productivas) y Terciario (empresas comerciales y de servicios). Camín de la Mesa SA pertenece a los sectores Secundario y Terciario, de manera conjunta.

**Pregunta 2.** ¿Qué es la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) de la empresa? Indique 2 actuaciones concretas que Camín de la Mesa SA (la empresa de la primera pregunta) puede implementar en el ámbito de su RSC.

La pregunta se relaciona con el estándar de aprendizaje denominado “Analiza la relación empresa, sociedad y medioambiente. Valora los efectos, positivos y negativos, de las actuaciones de las empresas en las esferas social y medioambiental”.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **1 punto: 0,5 la definición de RSC; 0,25 cada actuación concreta.**

La RSC incorpora un conjunto de acciones que la empresa realiza de manera voluntaria en distintos ámbitos, con el objeto de mejorar su impacto en la sociedad y sus propios resultados.

Actuaciones concretas que puede realizar Camín de la Mesa SA: uso de materiales reciclables en la producción, reducción del consumo energético, limitación de vertidos o residuos, políticas de motivación o formación de sus trabajadores, mejora en las condiciones de promoción laboral, conciliación de la vida laboral y familiar, etc.

**Pregunta 3.** Bonito del Cantábrico SL es una PYME asturiana, dedicada a la fabricación y venta de conservas. El único accionista ejerce de Director General, y cuenta con 3 áreas con sus respectivos responsables: Producción, Ventas y Finanzas. ¿Qué tipo de estructura organizativa tiene esta empresa? Indique una ventaja y un inconveniente de la misma.

La pregunta se relaciona con el estándar de aprendizaje denominado “Describe la estructura organizativa, estilo de dirección, canales de información y comunicación, grado de participación en la toma de decisiones y organización informal de la empresa”.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **1 punto: 0,5 por la estructura; 0,25 por cada ventaja/inconveniente.**

Es una estructura lineal o jerárquica.

Ventajas: simplicidad basada en la autoridad y jerarquía, rapidez en la toma de decisiones, áreas de responsabilidad bien definidas.

Inconvenientes: falta de especialización de los directivos, falta de flexibilidad para adaptarse a los cambios, falta de motivación del personal.

**Pregunta 4.** La gestión de los recursos humanos es un aspecto fundamental para mejorar la productividad y competitividad empresarial. Indique, de las siguientes actividades o actuaciones concretas, cuáles se englobarían en la gestión de los recursos humanos: a) patrocinio de actividades culturales y deportivas, b) diseño de las tareas a desarrollar en cada puesto de trabajo, c) formación y promoción de los trabajadores, d) selección y contratación del personal, e) reducción del consumo energético, f) evaluación del desempeño y control de los trabajadores, g) implementación de planes de prevención de riesgos laborales, h) colaboración con ONG.

La pregunta se relaciona con el estándar de aprendizaje denominado “Valora la importancia de los recursos humanos en una empresa y analiza diferentes maneras de abordar su gestión y su relación con la motivación y la productividad”.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **1 punto (- 0,25 cada actuación errónea).**

a) Patrocinio de actividades culturales y deportivas	NO
b) Diseño de las tareas a desarrollar en cada puesto de trabajo	SI
c) Formación y promoción de los trabajadores	SI
d) Selección y contratación del personal	SI
e) Reducción del consumo energético	NO
f) Evaluación del desempeño y control de los trabajadores	SI
g) Implementación de planes de prevención de riesgos laborales	SI
h) Colaboración con ONG	NO

**Pregunta 5.** Defina marca del producto. Explique brevemente las 3 estrategias de marca que puede adoptar una empresa.

La pregunta se relaciona con el estándar de aprendizaje denominado “Identifica, y adapta en cada caso concreto, las diferentes estrategias y enfoques de marketing”.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **1 punto: 0,25 la definición y 0,25 cada estrategia.**

Marca es el nombre (término) y el símbolo (logotipo) que permiten identificar al producto o servicio.

Las estrategias de marca son:

- Marca única (para todos los productos).
- Marca múltiple (individuales, por líneas de producto, segundas marcas).
- Marca de distribuidor o marca blanca (grandes superficies, no utilizan el nombre del fabricante).

**Pregunta 6.** La empresa asturiana Carving SL, dedicada a la comercialización de esquís y tablas de snow, utiliza como instrumentos de comunicación comercial la promoción y la fuerza de ventas. Indicar 2 actuaciones concretas que puede llevar a cabo para cada uno de los instrumentos anteriores (4 en total).

La pregunta se relaciona con el estándar de aprendizaje denominado “Identifica, y adapta en cada caso concreto, las diferentes estrategias y enfoques de marketing”.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **1 punto: 0,5 cada instrumento de comunicación comercial (0,25 cada actuación concreta en cada uno de ellos).**

Promoción: prueba gratuita de material en las estaciones, descuentos a final de temporada, regalos, sorteos de material, etc.

Fuerza de ventas (formación de los comerciales o vendedores): asesoramiento técnico sobre la compra más adecuada, comunicación directa y presencial en tienda, asesoramiento o asistencia telefónica o por correo electrónico, atención directa en los test de material en las estaciones, etc.

**Pregunta 7.** La empresa Aluastur SA fabrica, comercializa e instala estructuras de aluminio en todo el territorio nacional. Tras un detallado estudio de mercado ha decidido emprender un proceso de internacionalización de sus actividades. Explique brevemente 3 posibles estrategias que puede emprender con tal finalidad.

La pregunta se relaciona con el estándar de aprendizaje denominado “Describe las características y las estrategias de desarrollo de la empresa multinacional y valora la importancia de la responsabilidad social y medioambiental. Explica las características de las empresas multinacionales”.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **1,5 puntos: 0,5 cada estrategia.**

- Exportaciones: realizar la venta de sus productos fuera del mercado nacional, ampliando su propia red comercial.
- Asociaciones: acuerdos de cooperación con alguna empresa local del país donde se quiere operar (Joint Ventures).
- Apertura de filiales en otros países y mercados, mediante inversiones directas.

**Pregunta 8.** ¿Qué es una franquicia? ¿En qué tipo de crecimiento empresarial se enmarca? Justifique la respuesta. Explique brevemente otras 2 estrategias de crecimiento empresarial de la misma categoría.

La pregunta se relaciona con el estándar de aprendizaje denominado “Analiza las estrategias de crecimiento interno y externo a partir de supuestos concretos”.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **1,5 puntos: 0,5 por cada una de las 3 estrategias de crecimiento externo.**

La franquicia es un acuerdo entre 2 empresas, por la que una de ellas (la franquiciadora) cede su nombre, marca y producto a otra (la franquiciada). La franquiciadora recibe unos ingresos por dicha cesión, y la

franquiciada desarrolla su actividad beneficiándose del uso de una marca conocida; es una forma de crecimiento externo.

Entre otras estrategias de crecimiento externo se pueden destacar: fusión (unión de 2 o más sociedades para crear una nueva), fusión por absorción (una empresa adquiere a otra, que se extingue), cooperación (acuerdos entre empresas, de tipo comercial, productivo o tecnológico), participación (en el capital de otras empresas, que pasa a ser del grupo o asociadas), joint ventures (acuerdos de cooperación con alguna empresa local del país donde se quiere operar).

**Pregunta 9.** Un préstamo a 6 meses obtenido de una entidad financiera es una forma de financiación ajena a C/P. Explique brevemente en qué consiste y señale otra fuente de financiación bancaria alternativa para cubrir necesidades puntuales de tesorería en el C/P, explicando brevemente la principal diferencia entre ambas modalidades de financiación.

La pregunta se relaciona con el estándar de aprendizaje denominado “Explica las posibilidades de financiación de las empresas diferenciando la financiación externa e interna, a corto y largo plazo, así como el coste de cada una y las implicaciones en la marcha de la empresa”.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **1,5 puntos: 0,5 cada definición y 0,5 la diferencia.**

En el préstamo a C/P se solicita a la entidad financiera una cantidad fija, con pago de intereses sobre la totalidad del principal de la deuda.

Alternativamente, en las líneas o cuentas de crédito no se conocen con exactitud las necesidades puntuales de efectivo para realizar pagos, por lo que se fija una cifra máxima de crédito disponible y sólo se pagan intereses por el importe dispuesto.

La principal diferencia es la flexibilidad del importe utilizado y el consiguiente coste por intereses asociado a cada fuente de financiación a C/P.

**Pregunta 10.** El Sr. Villafría va a realizar una inversión este año, de la que espera obtener los siguientes flujos de caja: el primer año estima cobros por 30.000 € y pagos por 19.500 €; el segundo prevé tener cobros por 34.000 € y pagos de 17.462,5 €. El tipo de interés de descuento es del 5 %. Calcule el importe de la inversión inicial para que el Valor Actual Neto (VAN) previsto para la misma sea 0. Si la tasa de descuento fuese del 4 %, ¿el VAN sería positivo o negativo?; justifique la respuesta sin necesidad de hacer los cálculos.

La pregunta se relaciona con el estándar de aprendizaje denominado “Conoce y enumera los métodos estáticos (plazo de recuperación) y dinámicos (criterio del valor actual neto) para seleccionar y valorar inversiones”.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **1,5 puntos: 1 el cálculo de la inversión inicial; 0,5 el razonamiento con tasa de descuento inferior.**

$$VAN = 0 = -X + 10.500 / 1,05 + 16.537,5 / (1,05)^2 ; X = 25.000$$
 (inversión inicial)

Si la tasa de descuento fuese inferior al 5 % el VAN sería positivo, ya que el valor actual de los flujos netos de caja futuros sería mayor.

**Pregunta 11.** Campanu SA comercializa un único producto, disponiendo de la siguiente información relativa a 2022: precio de venta unitario = 100; coste variable unitario = 80 €. Si el umbral de rentabilidad se alcanzaba en 2022 con unas ventas de 2.000 unidades físicas, calcule los costes fijos de la compañía en 2022 y explique el significado del umbral de rentabilidad. Manteniendo los costes fijos y el margen unitario para 2023, ¿qué resultado obtendría si vendiese 1.600 unidades del producto en 2023?

La pregunta se relaciona con el estándar de aprendizaje denominado “Reconoce el umbral de ventas necesario para la supervivencia de la empresa”.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **2 puntos: 0,5 el cálculo de los costes fijos y 0,5 la interpretación del umbral de rentabilidad; 1 el cálculo del resultado esperado en 2023.**

Umbral de rentabilidad (2022) = Costes Fijos / (100 – 80) = 2.000 unidades.

Costes Fijos (2022) =  $2.000 \times 20 = 40.000 \text{ €}$

Umbral de rentabilidad es el nivel de ventas en el que la empresa cubre todos los costes fijos, y a partir del cual comienza a tener beneficios.

Resultado 2023 (esperado) =  $1.600 \times (100 - 80) - 40.000 = - 8.000 \text{ €}$

(Otra forma) Las ventas de 2023 son inferiores en 400 unidades al umbral de rentabilidad, con lo que la pérdida esperada es de  $400 \times (100 - 80) = - 8.000 \text{ €}$

**Pregunta 12.** Un empresario individual que se dedica a la comercialización de tablas de snow realizó en 2022 varias operaciones de compra de existencias en un contexto de inflación (a precios más elevados cada sucesiva compra), habiendo vendido a final de año la mitad de las tablas adquiridas. Indique 2 métodos de valoración de existencias que puede utilizar en la gestión de su almacén, explicando brevemente en qué consisten. ¿En cuál de los métodos de valoración de existencias en almacén la empresa está reflejando un mayor beneficio?

La pregunta se relaciona con el estándar de aprendizaje denominado “Valora las existencias en almacén mediante diferentes métodos”.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **2 puntos: 0,75 cada método de valoración (0,25 por mencionarlos y 0,5 por la explicación); 0,5 por explicar que la valoración con FIFO arroja el mayor beneficio.**

- Precio medio ponderado: valora las salidas (o coste de las unidades vendidas) según la media aritmética ponderada de los diferentes precios de compra.
- FIFO: valora las salidas al precio de las primeras entradas o adquisiciones.

El método de valoración de existencias en almacén que refleja un mayor beneficio es el FIFO, ya que valora el coste de las unidades vendidas a los precios de las primeras compras, que son los más bajos en un contexto de inflación.

**Pregunta 13.** La sociedad anónima Asegaya inició su actividad en 2022 con una aportación de los accionistas de 60.000 €, totalmente desembolsados en el momento de la constitución; durante 2022 no realizó ninguna otra operación de capital. A 31/12/2022 se sabe que obtuvo un beneficio de 2.000 € durante el ejercicio económico y que el Activo total es de 100.000 €.

Calcule el Patrimonio Neto a 31/12/2022. ¿Qué partidas lo integran? Calcule e interprete la ratio de Garantía (Activo / Pasivo). Calcule e interprete la ratio de Endeudamiento (Pasivo / (Patrimonio Neto+Pasivo)).

La pregunta se relaciona con el estándar de aprendizaje denominado “Interpreta la correspondencia entre inversiones y su financiación”.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **2 puntos: 0,5 el cálculo del PN; 0,25 el cálculo de la ratio de Garantía y 0,5 la interpretación; 0,25 el cálculo de la ratio de Endeudamiento y 0,5 la interpretación.**

El PN es la suma del capital social + resultado del ejercicio =  $60.000 + 2.000 = 62.000$

Con lo que aplicando la ecuación fundamental del patrimonio ( $A = PN + P$ ):

$P = 100.000 - 62.000 = 38.000$

Garantía =  $100.000 / 38.000 = 2,63$

La empresa tiene 2,63 € de Activo (inversiones) por cada € de Pasivo (obligaciones); como es superior a 1 la empresa dispone de recursos suficientes para pagar todas sus deudas.

Endeudamiento =  $38.000 / 100.000 = 0,38$  (38 %)

El 38 % de la estructura financiera (recursos o fuentes de financiación) es Pasivo (deuda con terceros).

**Pregunta 14.** La empresa comercial Coto del Narcea SL presenta la siguiente composición de su estructura económica y financiera en % a cierre de 2022: Activo No Corriente: 60 %; Activo Corriente: 40 %; Patrimonio Neto: 20 %; Pasivo No Corriente: 30 %; Pasivo Corriente: 50 %. El Patrimonio Neto asciende a 10.000 €.

Elabore el Balance según el modelo, incorporando las cifras en € en las masas patrimoniales correspondientes. Calcule el valor de Capital Corriente o Fondo de Maniobra, (Activo Corriente – Pasivo Corriente) e interprete su significado. Justifique si la empresa se encuentra en una situación de equilibrio o desequilibrio patrimonial.

<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>PATRIMONIO NETO</b>	10.000
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
		<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
<b>TOTAL</b>		<b>TOTAL</b>	

La pregunta se relaciona con el estándar de aprendizaje denominado “Interpreta la correspondencia entre inversiones y su financiación”.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **2 puntos: 1 la elaboración del Balance (-0,25 cada partida mal), 0,25 el cálculo del CC o FM según sus cifras y 0,25 la interpretación; 0,5 la justificación del desequilibrio patrimonial a C/P.**

<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	30.000	<b>PATRIMONIO NETO</b>	10.000
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	20.000	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	15.000
		<b>PASIVO CORRIENTE</b>	25.000
<b>TOTAL</b>	<b>50.000</b>	<b>TOTAL</b>	<b>50.000</b>

CC (FM) =  $20.000 - 25.000 = - 5.000 \text{ €}$ . Las obligaciones contraídas por la empresa a C/P son superiores al valor de sus activos corrientes (los que se van a convertir en liquidez en el C/P).

Es una situación de desequilibrio financiero a C/P (suspensión de pagos), porque la empresa previsiblemente tendrá problemas para afrontar sus pagos o compromisos a C/P.