



ECONOMÍA DE LA EMPRESA

OPCIÓN A

1. Una empresa vendedora de aparatos de telefonía móvil presenta al final del ejercicio los siguientes resultados de movimientos y de balance:
 - Compras de aparatos de telefonía al proveedor: 120.000 euros
 - Ventas de aparatos de telefonía móvil: 310.000 euros
 - Gastos de personal durante el ejercicio: 95.000 euros
 - Gastos de oficina, suministros, seguros y otros diversos: 25.000 euros

 - La cifra de existencias iniciales y finales de ejercicio es la misma, 35.000 euros
 - El capital asciende a 50.000 euros
 - Las reservas legales y voluntarias suman en total 18.000 euros
 - El local del establecimiento tiene un valor de 120.000 euros
 - El valor del mobiliario asciende a 40.000 euros
 - Saldo en caja y bancos por un total de 2.500 euros
 - Facturas pendientes de pago a proveedores, 15.000 euros
 - Deudas de clientes, 6.300 euros
 - Deudas a pagar en tres meses a Hacienda Pública por impuestos, 800 euros
 - Tiene un préstamo a pagar en cinco años por valor de 50.000 euros

Se pide:

- a) Elabora la cuenta de pérdidas y ganancias obteniendo el beneficio del ejercicio. (1 punto)
 - b) Considerando el resultado del ejercicio anterior, presenta ordenado por masas patrimoniales el balance de situación a final del ejercicio. (1 punto)
 - c) Comenta la situación financiera de la empresa a corto plazo. (1 punto)
 - d) ¿Cómo se forman las reservas? Indica la diferencia entre reserva legal y reserva voluntaria. (1 punto)
2. Explica el concepto de estrategia de diferenciación empresarial y pon un ejemplo para una pequeña empresa del sector servicios turísticos en Asturias. (2 puntos)
 3. A la hora de elegir la forma jurídica de una empresa hay que tener en cuenta una serie de aspectos y sus consecuencias, entre ellos el riesgo patrimonial, el tipo de financiación propia y la fiscalidad o tipo de impuestos directos. Atendiendo a estos aspectos concretos, explica las diferencias entre un empresario individual y una sociedad de responsabilidad limitada. (2 puntos)
 4. Explica en qué consiste la autofinanciación o financiación interna. Ventajas e inconvenientes frente a la financiación externa. (2 puntos)



OPCIÓN B

1. Bebecito S.A. es una empresa dedicada a la confección de baberos que soportó el año pasado unos costes totales de 42.000 euros, de los cuales el 50% fueron costes fijos y el resto variables. El pasado ejercicio produjo y vendió 12.000 baberos a un precio de 5 euros la unidad.

Se pide:

- a) Calcula el beneficio o la pérdida que experimentó el pasado año la empresa. (1 punto)
 - b) En el pasado ejercicio la empresa vendió toda la producción, no quedando stocks en el almacén. ¿Es esta la situación ideal? Razona la respuesta. (1 punto)
 - c) ¿Qué cantidad de baberos tendría que producir y vender para no incurrir en beneficios ni en pérdidas? Calcula previamente el coste variable unitario de cada babero. (1 punto)
 - d) Si como consecuencia de la crisis, la empresa se ve obligada a bajar el precio de su producto un 10% ¿Qué cantidad debería vender para obtener un beneficio de 18.000 euros? (1 punto)
2. A la hora de desarrollar su actividad la empresa debe configurar su estructura organizativa, que afecta de manera especial a los recursos humanos. La estructura determina las formas de las relaciones entre los distintos estamentos. Dibuja la estructura jerárquica o lineal y comenta brevemente dos de sus ventajas y dos de sus inconvenientes. (2 puntos)
 3. Una empresa presenta en su balance una situación de exceso de liquidez. Comenta las ventajas e inconvenientes si los hubiere de tal situación. (2 puntos)
 4. Si la función financiera en la empresa tiene el cometido de buscar fondos para financiar sus actividades y la función de producción persigue combinar adecuadamente los recursos productivos para obtener productos de calidad minimizando los costes, ¿qué tareas debe llevar a cabo la función comercial o de marketing? (2 puntos)



ECONOMÍA DE LA EMPRESA

Criterios específicos de corrección

El alumno deberá elegir una de las dos opciones. La primera pregunta tiene un valor de 4 puntos y consta de varios apartados. Las preguntas restantes tienen un valor de 2 puntos cada una. Con la prueba se pretende valorar el conocimiento que el alumno tiene del conjunto del programa de la materia, considerando la comprensión y manejo de los conceptos y la capacidad de análisis, relación y síntesis.

OPCIÓN A

- 1) Respuesta
 - a) Cuenta de pérdidas y ganancias: Gastos: 240.000; Ingresos: 310.000; Resultado: 70.000 euros (1 punto)
 - b) Balance (1 punto)

Local establec	120.000	Capital	50.000
Mobiliario	40.000	Reservas	18.000
		Resultado	70.000
Existencias	35.000	Préstamo 5 años	50.000
Clientes	6.300		
		Proveedores	15.000
Caja y bancos	2.500	HP impuestos	800
	203.800		203.800

- c) Situación financiera, capital circulante: 28.000 Equilibrio financiero (1 punto).
 - d) Las reservas se forman con los beneficios de los ejercicios no distribuidos entre los accionistas o propietarios (0,5 puntos). Reserva legal, la establecida obligatoriamente por ley; reserva voluntaria, se constituye libremente por la empresa (0,5 puntos)
- 2) Estrategia de diferenciación. Que el bien o servicio ofrecido al mercado se perciba por los clientes potenciales como de mejor en calidad, prestaciones, diseño, seguridad, imagen de marca,... y por ello estén dispuestos a pagar un precio superior al que fijan otras marcas alternativas de la competencia (1 punto). Un ejemplo de una pyme del sector turístico de Asturias (1 punto).
- 3) Riesgo patrimonial: el empresario individual tiene responsabilidad ilimitada de las deudas de su empresa; en la sociedad de responsabilidad limitada los socios responden solo con su aportación. Financiación propia: empresario individual, no existe mínimo legal; S.L. aportación mínima de los socios, 3.005 euros. Impuestos: empresario individual, IRPF; S.L: impuesto de sociedades (tres diferencias: 2 puntos; dos, 1 punto).
- 4) La financiación interna se forma con los beneficios no distribuidos y que la empresa ha ido reteniendo para mantener la capacidad productiva o para realizar nuevas inversiones (1 punto). Ventajas: no supone riesgo financiero porque no es preciso devolver los fondos a una fecha determinada. Inconvenientes: pueden no ser suficientes para acometer nuevos planes de inversión y crecimiento; si el coste de financiación ajena es inferior a la rentabilidad económica, dicha financiación ajena aumentaría la rentabilidad financiera de la empresa (1 punto).



OPCIÓN B

1) Respuesta

- a) Resultado: precio x ventas – costes totales = $12.000 \times 5 - 42.000 = 18.000$ euros de beneficio (1 punto).
- b) Vender toda la producción es positivo porque la demanda del mercado absorbe todos los productos y además no se tiene que mantener stocks sin vender. Pero también puede ser consecuencia de que no se pudo cubrir una demanda superior, lo que supone pérdida de oportunidad de mayores ventas y clientes descontentos por no poder adquirir la marca de la empresa (1 punto).
- c) Coste variable unitario: coste variable total / producción = $21.000/12.000 = 1,75$ (0,5 puntos).
Cálculo del punto muerto o umbral de rentabilidad: $CF/(\text{prec} - \text{cvu}) = 6.462$ unidades (0,5 puntos).
- d) Nuevo precio = 4,50 euros. Debería vender 14.182 unidades para mantener los mismos resultados (1 punto).

- 2) La estructura lineal o jerárquica se basa en el principio de unidad de mando. La alta dirección da las órdenes que se van aplicando y transmitiendo en los siguientes niveles hasta llegar al inferior. Nadie se salta la cadena de mando (1 punto con dibujo). Tiene la ventaja de la sencillez organizativa y que las decisiones se toman con rapidez (0,5 puntos). Los inconvenientes están en que los directivos acumulan para sí toda la responsabilidad de las decisiones, no facilita la delegación ni la motivación que propicia la iniciativa de los empleados (0,5 puntos).

- 3) Exceso de liquidez. Ventajas: no tiene problemas para hacer frente a los pagos a corto plazo; puede incluso demorar cobros de clientes (como acción promocional); comprar existencias en mayor cantidad si consigue un mejor precio que compense los costes de inventario correspondientes; puede cancelar deudas con proveedores u otros acreedores (dos respuestas 1 punto). Inconvenientes: puede ser debido a una mala política de tesorería, la liquidez no genera apenas rentabilidad por intereses; puede ser señal de un exceso de prudencia financiera que ha limitado inversiones u otras acciones productivas o comerciales (dos respuestas 1 punto).

- 4) La función comercial o de marketing tiene la misión de estudiar el mercado para conocer las necesidades y deseos de los compradores y lo que ofrecen los competidores. De esta manera puede contribuir al diseño de nuevos productos y servicios más adecuados al mercado (1 punto). Además tiene la tarea de fijar los precios y marcas, distribuir los productos en los mercados y la comunicación de los mismos a los potenciales compradores y consumidores (1 punto).