



## ECONOMÍA DE LA EMPRESA

### OPCIÓN A

1. *BiciSport*, empresa dedicada a la reparación de bicis y motos, presenta los siguientes datos de explotación a final del ejercicio:

- Alquiler de la nave de trabajo: 800 euros
- Gastos en agua, luz y calefacción: 1.200 euros
- Ingresos por reparación de bicicletas: 35.000 euros
- Mano de obra fija: 5.000 euros
- Gasto variable estimado en materiales por cada reparación: 20 euros
- Gastos de impuestos y seguros: 600 euros
- En total se repararon en el ejercicio 700 bicicletas.

Se pide:

- a) Elabora la cuenta de pérdidas y ganancias estimando el beneficio o pérdida obtenidos en el ejercicio. (1 punto)
  - b) Calcula el precio de cada reparación y el número de reparaciones necesarias para conseguir cubrir los costes. (1 punto)
  - c) Un objetivo de toda empresa es aumentar la productividad de la mano de obra. ¿Cómo puede este taller lograr dicho aumento? (1 punto)
  - d) Como norma, la empresa permite a los clientes pagar la reparación con un aplazamiento de hasta tres meses. ¿Qué consecuencias puede tener la medida desde un punto de vista comercial y desde un punto de vista financiero? (1 punto)
2. Una característica que determina la actuación eficaz de los recursos humanos en una empresa son las buenas relaciones que se producen entre los mismos o distintos niveles jerárquicos, aunque frecuentemente surgen también conflictos. Todo ello se refleja en la organización formal e informal de la empresa. ¿En qué consiste la organización informal? ¿Crees que la dirección debe tenerla en cuenta? Razona brevemente la respuesta. (2 puntos)
3. En el presente muchas pequeñas empresas tienen dificultades para acudir a la financiación bancaria. Una alternativa de financiación es hacer uso del crédito comercial. Explica en qué consiste el crédito comercial y sus características. ¿En qué elemento patrimonial del balance se incluye esta fuente de financiación? (2 puntos)
4. Una empresa fabricante de productos de alimentación tiene que dar a conocer sus nuevas marcas en el mercado. Para ello sabe que puede emprender campañas de promoción y campañas de publicidad. Indica brevemente con sendos ejemplos en qué consiste cada una de ellas. (2 puntos)



## OPCIÓN B

1. Una empresa presenta los siguientes saldos en sus cuentas valorados en euros:

- Acreedores a corto plazo por prestación de servicios, 9.000
- Bancos c/c. 8.500
- Capital social, ¿X?
- Clientes, 16.000
- Construcciones, 175.000
- Amortización acumulada del inmovilizado material 40.000
- Préstamo a largo plazo, 70.000
- Préstamo con entidades de crédito a corto plazo, 60.000
- Deudas de clientes con la empresa a corto plazo por servicios prestados, 15.000
- Efectivo en caja 1.500
- Elementos de transporte, 83.000
- Existencia de materias primas, 20.000
- Mobiliario, 50.600
- Proveedores, 24.000
- Proveedores de inmovilizado a pagar en cuatro años, 26.000
- Efectos comerciales apagar en tres meses, 23.400
- Reservas legales, 22.000
- Beneficio del ejercicio, 11.000
- Terrenos y bienes naturales, 105.000.

Se pide:

- a) Calcula la cifra de capital y presenta el balance debidamente clasificado y ordenado. (1 punto)
  - b) Calcula el fondo de maniobra, comentando la situación (1 punto)
  - c) Calcula los ratios siguientes y comenta su significado:
    - a.  $(\text{Realizable} + \text{Disponible}) / \text{Pasivo corriente}$ . (1 punto)
    - b.  $\text{Patrimonio neto} / \text{Pasivo (corriente y no corriente)}$ . (1 punto)
2. Entre las fases del ciclo de vida de un producto está la de crecimiento o desarrollo. Explica brevemente sus características utilizando un ejemplo de una empresa fabricante de telefonía móvil. (2 puntos)
3. Entre los conceptos de productividad está la denominada productividad global. ¿Qué se entiende por productividad global de la empresa? ¿Es lo mismo que rentabilidad? Indica si entre ambas existe alguna relación razonando la respuesta. (2 puntos)
4. ¿Por qué se dice que los socios de una sociedad anónima tienen responsabilidad limitada? En caso de liquidación de la misma por una quiebra, ¿cuáles serían los derechos de los accionistas? (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: 21.600 euros; Ingresos: 35.000; Resultado: 13.400 euros (1 punto)
  - b) Precio de cada reparación: 50 euros. Cálculo del punto muerto o umbral de rentabilidad: 254 (253,33) reparaciones (1 punto)
  - c) Para aumentar la productividad de la mano de obra el taller puede aumentar su remuneración, la motivación, la formación, una mejor organización de las tareas, mejora del clima laboral, mejora en la tecnología de producción (tres respuestas, 1 punto; dos, 0,5 puntos).
  - d) Desde un punto de vista comercial se trata de un incentivo a los clientes que perciben un mayor servicio al aplazar el pago (0,5 puntos). Desde el punto de vista financiero supone un aplazamiento de pago que es preciso financiar con el pasivo exigible o fondos propios (0,5 puntos).
  
- 2) La organización informal. Estructura de relaciones internas en la empresa, influencia y liderazgo que no dependen de la dirección y no están programadas, tratándose de vínculos de amistad o de intereses comunes (1 punto). La dirección debe tener en cuenta la organización informal porque puede contribuir a facilitar las relaciones y el buen clima laboral entre los empleados y, de esta forma, al mejor funcionamiento de la empresa (1 punto).
  
- 3) El crédito comercial es el concedido por los proveedores de la empresa cuando se aplaza el pago de las mercancías adquiridas. Las empresas negocian este aplazamiento de pago que pueden conseguir según la costumbre en el sector, en función de si son clientes habituales o también si disfrutan de una posición ventajosa por su tamaño (1,5 puntos). En el balance aparece recogido en la cuenta de “proveedores”, dentro del pasivo corriente (0,5 puntos).
  
- 4) Campaña de promoción: consiste en reducciones de precios o entrega de regalos, sorteos y similares durante un corto periodo de tiempo, con el fin de aumentar las ventas a corto plazo y la eficacia de los vendedores (0,5 puntos, con ejemplo 1 punto). Campaña de publicidad: la publicidad busca transmitir información de forma masiva para dar a conocer un producto, crear una actitud positiva hacia el mismo en el consumidor o inducir a la compra (0,5 puntos, con ejemplo 1 punto).



## OPCIÓN B

1) Respuesta.

a) Cálculo capital: 189.200 euros. Balance (1 punto)

Terrenos	105.000	Capital social	189.200
Mobiliario	50.600	Reservas legales	22.000
Transporte	83.000	Resultado	11.000
Construcciones	175.000		
Amorti Acumul Inmov	-40.000		
		Proveedore inmov pago 4 años	26.000
Materias primas	20.000	Préstamo a largo plazo	70.000
Deudas de clientes/servicios	15.000	Proveedores	24.000
Clientes	16.000	Préstamo a corto plazo	60.000
		Acreeedores por prestación de servicios	9.000
Bancos	8.500	Efectos comerciales a pagar	23.400
Caja	1.500		

b) Fondo de maniobra: -55.400. Desequilibrio financiero, riesgo de suspensión de pagos (1 punto).

c) Ratio de tesorería:  $(\text{Disponible} + \text{Realizable}) / \text{Pasivo corriente} = 0.35$ . Capacidad de la empresa para generar efectivo y hacer frente a las deudas a corto plazo muy baja, riesgo de suspensión de pagos (1 punto)

d) Ratio de autonomía financiera:  $\text{Patrimonio neto} / \text{Pasivo} = 1,05$ . Se financia en mayor medida con fondos propios, la empresa tiene autonomía financiera (1 punto)

2) En la fase de desarrollo del ciclo de vida los clientes potenciales comienzan a consumir el producto y se incrementan en gran medida las ventas, como consecuencia aparecen nuevas empresas y nuevas marcas competidoras, la empresa trata de introducir mejoras en la calidad y prestaciones del producto y se pueden reducir los costes unitarios debido al mayor volumen de producción y venta y mayor productividad derivada de la experiencia; el producto consolida su éxito en el mercado (cuatro características, 1,5 puntos; tres, 1 punto; dos, 0,5 puntos). Ejemplo de telefonía móvil (0,5 puntos).

3) Productividad global: relación entre la producción de un periodo y los recursos empleados en obtenerla; rentabilidad: relación entre el beneficio y el activo total invertido (1 punto). A mayor productividad, menos recursos utilizados para lograr la misma producción, reducción de costes con el consiguiente incremento del rendimiento económico y de la rentabilidad (1 punto).

4) Se dice que los socios de una sociedad anónima tiene responsabilidad limitada porque en el caso de que existan deudas a las que la empresa no puede hacer frente, solo responderán como propietarios con la aportación que han hecho (1 punto). En caso de liquidación por quiebra tendrían preferencia de cobro los trabajadores, acreedores ajenos y, en último lugar, los socios o accionistas (1 punto).