



ECONOMÍA DE LA EMPRESA

Después de leer atentamente el examen, combine las preguntas de la siguiente forma:

- Responda tres preguntas de 1 punto a elegir entre las preguntas 1.A, 1.B, 3.A, 3.B, 5.A o 5.B.
- Responda dos preguntas de 1,5 puntos entre las preguntas 2.A, 2.B, 7.A o 7.B.
- Responda dos preguntas de 2 puntos entre las preguntas 4.A, 4.B, 6.A o 6.B.

TIEMPO Y CALIFICACIÓN: 90 minutos. Las preguntas 1ª y 3ª y 5ª se calificarán con un máximo de 1 punto. Las preguntas 2ª y 7ª se calificarán con un máximo de 1,5 puntos. Las preguntas 4ª y 6ª se calificarán con un máximo de 2 puntos.

El estudiante deberá indicar la agrupación de preguntas que responderá. La selección de preguntas deberá realizarse conforme a las instrucciones planteadas, no siendo válido seleccionar preguntas que sumen más de 10 puntos, ni agrupaciones de preguntas que no coincidan con las indicadas, lo que puede conllevar la anulación de alguna pregunta que se salga de las instrucciones.

APARTADO 1: Debe elegir 3 preguntas de este bloque.

PREGUNTA 1.A.- Utilizando como criterio de clasificación empresarial el tamaño, indique los tipos de empresas que puede haber, señalando las diferencias entre las mismas según el número medio de empleados.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **1 punto: 0,25 cada tipo de empresa, con el número de trabajadores correcto.**

Microempresas (hasta 9 trabajadores), pequeñas (entre 10 y 49), medianas (entre 50 y 249) y grandes (más de 250).

PREGUNTA 1.B.- La Responsabilidad Social Corporativa 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. Indique 4 actuaciones concretas en las que se concreten estos objetivos.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **1 punto: 0,25 cada actuación concreta.**

Sociedad y medio ambiente: uso de materiales reciclables; reducción del consumo energético; limitación de vertidos o residuos; respeto de la ética de los negocios.

Calidad de la vida laboral: políticas de motivación; mejora en las condiciones de promoción laboral; conciliación de la vida laboral y familiar; políticas de formación continua de los trabajadores.

PREGUNTA 3.A.- En el organigrama de una compañía aparecen de forma separada los departamentos de Producción, Finanzas, Marketing y Recursos Humanos. ¿Qué tipo de estructura organizativa tiene esta empresa? Indique una ventaja y un inconveniente de la misma.

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

Es una estructura funcional.

Ventajas: existencia de especialistas en cada una de las áreas de actividad y mayor eficacia de los trabajadores; comunicación más directa.

Inconvenientes: no se respeta el principio de unidad de mando, de forma que los empleados pueden recibir órdenes de varios jefes; competencia entre departamentos.

PREGUNTA 3.B.- La gestión de los recursos humanos es un aspecto fundamental para mejorar la productividad y competitividad empresarial. Explique brevemente 4 actividades o actuaciones concretas que se globan en la gestión de los recursos humanos.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **1 punto: 0,25 cada actuación concreta.**

- Planificación del personal necesario.
- Diseño de las tareas a desarrollar en cada puesto de trabajo.



- Selección y contratación del personal.
- Formación y promoción de los trabajadores.
- Evaluación del desempeño y control de los trabajadores
- Motivación del personal, para conseguir un clima laboral adecuado.
- Establecimiento de relaciones laborales fluidas y mecanismos para solucionar conflictos.
- Implementación de planes de prevención de riesgos laborales.

PREGUNTA 5.A.- ¿En qué consiste la segmentación de mercados? Explique brevemente 2 criterios posibles de segmentación de mercados.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **1 punto: 0,5 la definición y 0,25 cada criterio.**

La segmentación de mercados es la identificación de grupos homogéneos de consumidores ante un determinado bien o servicio (los llamados segmentos).

Los criterios de segmentación de mercados pueden ser de varios tipos:

- Demográficos: edad, género, nivel cultural, creencias religiosas, etc.
- Socioeconómicos: clase social, nivel de estudios, nivel de renta, estilo de vida, etc.
- Psicográficos: personalidad, valores, ideas políticas, conducta, etc.
- Geográficos: zona urbana o rural, tamaño de la localidad, características de una región o país en concreto, etc.

PREGUNTA 5.B.- Head y Danone son 2 empresas multinacionales que utilizan 2 estrategias de marca distinta. Identifique la estrategia de marca en cada caso, justificando brevemente la respuesta.

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

Head utiliza una estrategia de marca única para los productos que comercializa para distintos deportes: tenis, pádel, esquí, etc.

Danone utiliza una estrategia de marca múltiple, con distintos nombres de marca para cada producto lácteo que fabrica (Activia, Danonino, Actimel, Danacol, Danet, etc).

APARTADO 2: Debe elegir 2 preguntas de este bloque.

PREGUNTA 2.A.- Explique brevemente las 3 estrategias de desarrollo de una empresa multinacional, o de una empresa que quiera internacionalizarse.

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

- Exportaciones: venta de sus productos fuera del mercado nacional.
- Asociaciones: acuerdos de cooperación con alguna empresa local del país donde se quiere operar (Joint Ventures).
- Inversiones directas: apertura de filiales en otros países y mercados.

PREGUNTA 2.B.- Las empresas A y B operan en un sector en expansión y han decidido aumentar su capacidad productiva de diferente manera. La empresa A ha adquirido la totalidad del capital social de otra empresa del sector, de menor tamaño. La empresa B ha formalizado un acuerdo de cesión de su marca y producto a otra empresa de nueva creación, percibiendo a cambio unos pagos periódicos. Indique la forma de crecimiento que ha seguido cada empresa y señale las ventajas obtenidas en cada caso.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **1,5 puntos: 0,5 por el tipo de crecimiento; 0,5 por la vía utilizada por cada empresa.**

En ambos casos se han seguido estrategias de crecimiento externo. La empresa A ha realizado una fusión por absorción, con lo que aumenta su capacidad productiva y su cuota de mercado. La empresa B ha optado por la apertura de una franquicia, con lo que aumentan sus ingresos sin incrementar los costes.

PREGUNTA 7.A.- El descuento comercial y el factoring son 2 formas de financiación ajena a C/P. Explique brevemente en qué consisten y señale la principal diferencia entre ambas fuentes de financiación.



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

En el descuento comercial una entidad financiera adelanta a la empresa el importe de un derecho de cobro sobre un cliente formalizado en una letra de cambio que tiene un vencimiento posterior, descontando el importe de las comisiones e intereses. En el factoring la empresa vende sus derechos de cobro sobre un cliente a una empresa llamada factor, descontando las comisiones que se apliquen. La principal diferencia se produce en caso de impago por parte de los clientes, porque en el descuento comercial el riesgo lo asume la empresa y en el factoring se transmite al intermediario financiero al que se vendieron esos derechos de cobro.

PREGUNTA 7.B.- La Sra. Arrate va a realizar una inversión de 50.000 €, de la que espera obtener los siguientes flujos de caja: el primer año estima cobros por 60.000 € y pagos por 35.040 €; el segundo prevé tener cobros por 80.000 € y pagos de 49.715,2 €. El tipo de interés de descuento es del 4%. Calcule el Valor Actual Neto (VAN) previsto para esta inversión. Si la tasa de descuento fuese del 5%, ¿el VAN sería mayor o menor?; justifique la respuesta sin necesidad de hacer los cálculos.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **1,5 puntos: 1 el cálculo del VAN; 0,5 el razonamiento con tasa de descuento superior.**

$$\text{VAN} = - 50.000 + 24.960 / 1,04 + 30.284,8 / (1,04)^2 = + 2.000 \text{ €}$$

Si la tasa de descuento fuese superior al 4% el VAN sería más bajo, ya que el valor actual de los flujos netos de caja futuros sería menor.

APARTADO 3: Debe elegir 2 preguntas de este bloque.

PREGUNTA 4.A.- Aguas del Noroeste comercializa un único producto, disponiendo de la siguiente información relativa a 2021: precio de venta unitario = 10 €; coste variable unitario = 8 €; costes fijos totales = 20.000 €. Calcule e interprete el significado del umbral de rentabilidad en 2021. Si se sabe que la empresa vendió 14.000 unidades físicas del producto, calcule el resultado obtenido en 2021.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **2 puntos: 0,5 el cálculo del umbral de rentabilidad y 0,5 la interpretación; 1 el cálculo del beneficio en 2021.**

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.

$$\text{Umbral de rentabilidad (2021)} = 20.000 / (10 - 8) = 10.000 \text{ unidades.}$$

$$\text{Ingresos totales (2021)} = 14.000 \times 10 = 140.000 \text{ €}$$

$$\text{Costes totales (2021)} = 14.000 \times 8 + 20.000 = 132.000 \text{ €}$$

$$\text{Beneficio (2021)} = 8.000 \text{ €}$$

PREGUNTA 4.B.- Explique brevemente los 4 tipos de costes asociados a la gestión de los inventarios.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **2 puntos: 0,5 cada uno (0,25 por mencionarlos y 0,25 por la explicación).**

- Costes de pedido o reposición: costes administrativos asociados a la realización de los pedidos a los proveedores.
- Costes de adquisición: importe facturado por el proveedor por la compra de las existencias.
- Costes de almacenamiento o mantenimiento de inventario: son los derivados de mantener las existencias en almacén (alquiler, personal, seguros, financiación, depreciación, etc.).
- Costes de ruptura de stocks: los derivados de la falta puntual de existencias, lo que puede provocar paros en la producción por falta de materias primas, o en la distribución al no poder atender un pedido por falta de mercaderías o productos terminados.

PREGUNTA 6.A.- La sociedad Orbayo SL inició su actividad en 2021 con una aportación de los socios de 3.000 €, no realizándose durante el ejercicio ninguna aportación posterior. A 31/12/2021 se sabe que:

- El Activo Corriente es de 4.800 €



- El Activo No Corriente representa el 52% de la cifra total de Activo.
- El ratio de Garantía (Activo / Pasivo) es igual a 2.

Calcule el Patrimonio Neto a 31/12/2021. ¿Qué partidas lo integran? ¿Cuál fue el resultado de 2021?

La puntuación máxima de esta pregunta es de **2 puntos: 0,5 el cálculo del A; 0,5 el cálculo del PN; 0,5 las partidas que integran el PN y 0,5 el cálculo del resultado.**

Si el ANC representa el 52% del total de Activo, el AC representa el 48%, con lo que el Activo = 10.000

$$\text{Garantía} = A / P = 2 = 10.000 / P; P = 5.000$$

$$A = \text{PN} + P; 10.000 = \text{PN} + 5.000; \text{PN} = 5.000$$

El PN está formado por las aportaciones de los propietarios, las reservas o beneficios no distribuidos (en este caso no hay) y el resultado del ejercicio.

$$\text{PN} = 5.000 = 3.000 (\text{aportaciones socios}) + \text{RESULTADO}$$

$$\text{RESULTADO (Bº)} = 2.000$$

PREGUNTA 6.B.- La empresa comercial Río Muniellos SA posee los siguientes elementos patrimoniales a cierre de 2021 (en miles de €):

- Dinero en c/c bancaria = 2
- Capital social = 60
- Elementos de transporte (furgonetas para reparto) = 50
- Deuda bancaria a 4 años = 25
- Existencias de mercaderías = 8
- Derechos de cobro sobre clientes = 10
- Obligaciones de pago con proveedores = 15
- Mobiliario de oficina = 35
- Póliza o línea de crédito a 6 meses = 10 (importe dispuesto o utilizado)
- Resultado de 2021 = ¿?

Elabore el Balance según el modelo (en miles de €), clasificando estos elementos en las masas patrimoniales correspondientes. Calcule el valor de Capital Corriente o Fondo de Maniobra, e interprete su significado.

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

ACTIVO NO CORRIENTE	85	PATRIMONIO NETO	55
Elementos de transporte	50	Capital social	60
Mobiliario	35	RESULTADO (PÉRDIDA)	(5)
		PASIVO NO CORRIENTE	25
ACTIVO CORRIENTE	20	Deudas a L/P	25
Mercaderías	8	PASIVO CORRIENTE	25
Clientes	10	Póliza de crédito	10
Bancos c/c	2	Proveedores	15
TOTAL	105	TOTAL	105

CC (FM) = 20.000 – 25.000 = - 5.000 €. La empresa tiene problemas de solvencia a C/P, ya que no puede hacer frente a las obligaciones contraídas con la liquidación de sus activos corrientes.