

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. Indique 4 características de una Sociedad de Responsabilidad Limitada.

La pregunta se relaciona con el estándar de aprendizaje denominado “Distingue las diferentes formas jurídicas de las empresas y las relaciona con las exigencias de capital y responsabilidades para cada tipo”.

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

- Número de socios: 1 o más.
- Responsabilidad limitada a la aportación de los socios.
- El capital social se divide en participaciones sociales.
- El capital social mínimo es de 1 € (antes 3.000 €), totalmente desembolsados desde la constitución.
- La razón social lleva las siglas SRL o SL.
- Es una sociedad de capital, y tributa por el Impuesto de Sociedades.

Pregunta 2. Cantábrico Consultores SA es una empresa dedicada a la prestación de servicios de asesoría contable. Su único propietario es el Sr. Melendi, que tiene contratados 16 trabajadores en su despacho; todos sus clientes son PYMES de la zona central y occidental del Principado de Asturias. Clasifique esta empresa según los siguientes criterios: propiedad, actividad, ámbito de actuación y tamaño.

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 criterio de clasificación**.

Es una empresa privada, del sector terciario, con un ámbito de actuación regional y de pequeño tamaño.

Pregunta 3. La empresa Peñanevares es una PYME dedicada a la elaboración de embutidos y otros productos cárnicos. La empresa tiene una estructura organizativa lineal o jerárquica con 3 áreas de responsabilidad bien definidas: dirección financiera, área de producción y departamento comercial. Para fomentar el buen clima de trabajo entre el personal, el propietario ha creado con gran éxito un grupo de montaña en el que participan la mayoría de los empleados, habiéndose establecido entre ellos unas relaciones personales bastante sólidas. ¿En qué tipo de organización se engloban estas relaciones personales? Justifique brevemente la respuesta e indique 2 características 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 justificación del tipo de organización y 0,25 por cada característica**.

Forma parte de la organización informal, basada en las relaciones de carácter espontáneo o no previsto, que no han sido planificadas por la dirección.

Las características son:

- No son oficiales ni aparecen en el organigrama.
- No pueden ser planificadas o alteradas por la dirección.
- Se corresponden con el sentimiento de pertenencia a grupo.
- Tienen una influencia positiva en la marcha de la empresa.

Pregunta 4. La empresa Comercial Narcea SL, dedicada a la venta de productos farmacéuticos y productos cosméticos posee una estructura organizativa formada por 4 departamentos principales: Dirección Financiera, Recursos Humanos, Compras y Ventas. Además, el Departamento de Ventas se divide a su vez en 4 departamentos con las siguientes denominaciones: Farmacia-Nacional, Farmacia-Internacional, Cosmética-Nacional y Cosmética-Internacional. ¿Qué criterios de departamentalización utiliza la empresa en el primer nivel de división? ¿Y en el segundo nivel (dentro del Departamento de Ventas)? Justifique brevemente la respuesta.

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 el criterio de departamentalización en el primer nivel; 0,5 el criterio de departamentalización en el segundo nivel (0,25 por cada uno de los 2 utilizados en este nivel)**.

En el primer nivel (4 departamentos principales) realiza una departamentalización por funciones, en la que los departamentos se crean en torno a las tareas principales de la empresa.

En el segundo nivel (dentro del Departamento de Ventas) realiza la departamentalización por productos (farmacia o cosmética) y por zonas geográficas a las que van destinados (mercado nacional o internacional).

Pregunta 5. La empresa asturiana Noceo SA, dedicada a la fabricación y venta de muebles, utiliza como instrumentos de comunicación comercial la publicidad y las relaciones públicas. Indique 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)**.

- Publicidad: anuncios en la emisora local de radio, TPA, prensa regional, vallas publicitarias, etc.

- Relaciones públicas: patrocinio de eventos, sponsorización de clubes deportivos, organización de actividades culturales, colaboración con entidades benéficas, etc.

Pregunta 6. La empresa Eco-Abarcas ha realizado una identificación de grupos homogéneos de consumidores potenciales para sus modelos de calzado sostenible, utilizando criterios demográficos y socioeconómicos. Indique 4 variables concretas según las que puede hacer dicha segmentación.

La pregunta se relaciona con el estándar de aprendizaje denominado “Aplica criterios y estrategias de segmentación de mercados en distintos casos prácticos”.

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

Criterios demográficos: sexo, edad, nivel cultural, ocupación, etc.

Criterios socioeconómicos: clase social, nivel de estudios, nivel de renta, estilo de vida, etc.

Pregunta 7. Explique brevemente los aspectos diferenciales entre las 2 siguientes estrategias de crecimiento empresarial: desarrollo del mercado y desarrollo del producto. ¿Qué medidas concretas puede implementar Cantábrico Consultores SA (la empresa de la segunda pregunta) para aplicar cada una de estas 2 estrategias?

La pregunta se relaciona con el estándar de aprendizaje denominado “Explicar y distinguir las estrategias de especialización y diversificación”.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **1,5 puntos: 0,5 por cada estrategia; 0,25 por cada medida concreta de Cantábrico Consultores S.A.**

Desarrollo del mercado es una estrategia de especialización que consiste en intentar vender los mismos productos en mercados nuevos. Desarrollo del producto es una estrategia de especialización que consiste en intentar vender nuevos productos en los mercados actuales.

Medidas concretas de Cantábrico Consultores S.A.:

- Captar nuevos clientes fuera del mercado regional para la prestación del servicio de asesoría contable (desarrollo del mercado).
- Ofrecer a los actuales clientes nuevos servicios: asesoría fiscal, jurídica, etc. (desarrollo del producto).

Pregunta 8. Indique y justifique brevemente 3 ventajas de una gran empresa con relación a una PYME.

La pregunta se relaciona con el estándar de aprendizaje denominado “Examina el papel de las PYMES en nuestro país y valora sus estrategias y formas de actual, así como sus ventajas e inconvenientes”.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **1,5 puntos: 0,5 cada ventaja (0,25 citarla y 0,25 explicarla).**

- Formación y especialización de los trabajadores (personal más cualificado).
- Mayor capacidad financiera y facilidad de acceso al mercado de capitales para conseguir distintas fuentes de financiación.
- Uso de tecnología puntera.
- Economías de escala en la producción o comercialización de bienes y servicios.
- Poder de negociación con proveedores y clientes.

Pregunta 9. Clasifique según los criterios de procedencia, propiedad y plazo de devolución las 3 fuentes de financiación siguientes: línea o póliza de crédito bancario; beneficios retenidos o no distribuidos; empréstito de obligaciones.

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 fuente de financiación clasificada correctamente.**

Línea de crédito: externa, ajena y C/P.

Beneficios retenidos: interna, propia y L/P.

Empréstito: externa, ajena y L/P.

Pregunta 10. El Sr. Viscos quiere invertir unos ahorros de 20.000 €, y se le plantean 2 posibilidades de inversión. En la inversión A el primer año se prevén únicamente pagos por 10.500 €, mientras que en el segundo año se estiman unos cobros de 40.000 € y unos pagos de 6.925 €. En la inversión B el primer año tendría cobros por 35.000 € y pagos por 8.750 €, y el segundo año sólo pagos por valor de 6.615 €. El tipo de interés de descuento es del 5 %. Según el criterio dinámico de valoración de inversiones del Valor Actual Neto (VAN), ¿qué inversión le recomendaría y por qué?

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: 0,5 cada cálculo del VAN; 0,5 la justificación de la elección.**

$$\text{VAN (A)} = - 20.000 - 10.500 / (1,05) + 33.075 / (1,05)^2 = 0 \text{ €}$$

$$\text{VAN (B)} = - 20.000 + 26.250 / 1,05 - 6.615 / (1,05)^2 = - 1.000 \text{ €}$$

Descartaría la inversión B, pero le resultaría indiferente la inversión A, con lo que debería buscar alguna inversión alternativa para sus ahorros.

Pregunta 11. Señale las diferencias entre la productividad global y la productividad de un factor de producción. Una empresa ha producido en 2022 un total de 500 unidades, incurriendo en un coste total de los factores empleados de 320.000 €, y alcanzando una productividad global de 1,5. ¿Cuál fue el precio unitario de venta en 2022?

La pregunta se relaciona con el estándar de aprendizaje denominado “Realiza cálculos de productividad de distintos factores, interpretando los resultados obtenidos y conoce medios y alternativas de mejora de la productividad de una empresa”.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **2 puntos: 0,5 cada definición; 0,5 el cálculo del valor de la producción y 0,5 el cálculo del precio.**

La productividad global es la relación entre el valor de la producción obtenida en un determinado período de tiempo y la cantidad total de factores utilizados para su obtención (trabajo, capital o aprovisionamientos).

La productividad de un factor de producción es la cantidad de producción de un bien que se imputa a un factor en concreto.

$$\text{La productividad global} = 1,5 = \text{valor de la producción} / 320.000$$

$$\text{El valor de la producción en 2022 es de } 480.000 \text{ € } (1,5 \times 320.000)$$

$$\text{El precio de venta es de } 960 \text{ €/unidad. } (480.000 / 500)$$

Pregunta 12. Antroxu SA comercializa un único producto, disponiendo de la siguiente información relativa a 2022: coste variable unitario = 32 €; costes fijos totales = 48.000 €; umbral de rentabilidad = 6.000 unidades; beneficio = 4.000 €. Calcule el precio de venta unitario en 2022 (Pv) y el número de unidades vendidas (V).

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: 1 el cálculo del precio de venta (Pv); 1 el cálculo de las unidades vendidas (V).**

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. En unidades físicas se calcula según la siguiente fórmula:

$$\text{Umbral de rentabilidad (2022)} = 6.000 \text{ unidades} = 48.000 / (\text{Pv} - 32).$$

$$\text{Precio de venta unitario en 2022 (Pv)} = 40 \text{ €/unidad.}$$

Para calcular el número de unidades vendidas en 2022 (V) se puede hacer de diferentes formas:

$$V \times (40 - 32) = 48.000 + 4.000$$

$$V = 6.500 \text{ unidades}$$

(otra forma) Considerando que el umbral de rentabilidad se sitúa en 6.000 unidades, para que el beneficio alcance la cifra de 4.000 €, necesito vender $4.000 / (40 - 32) = 500$ unidades por encima del umbral de rentabilidad. Por lo tanto, las ventas totales (V) son de 6.500 unidades.

Pregunta 13. La empresa Huertina SL inicia su actividad en el verano de 2022, con una aportación de sus 2 socios de 3.000 €. A 31 de diciembre de 2022 el total del Activo asciende a 10.000 € y tiene una ratio de Endeudamiento (Pasivo / (Patrimonio Neto + Pasivo)) de 0,4. Se pide:

- Calcular el Patrimonio Neto, indicando qué 2 partidas lo integran.
- Calcular e interpretar la ratio de Garantía (Activo / Pasivo).

La pregunta se relaciona con el estándar de aprendizaje denominado “Detecta, mediante la utilización de ratios, posibles desajustes en el equilibrio patrimonial, solvencia y apalancamiento de la empresa”.

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

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

$$P = 0,4 \times 10.000 = 4.000; \text{PN} = 6.000$$

Partidas:

- Capital social = 3.000
- Resultado del ejercicio (Beneficio) = 3.000

$$\text{Garantía} = 100 / 40 = 2,5$$

Por cada 1 € de deuda de la empresa dispone de 2,5 € de valor de activos.

Pregunta 14. La empresa Comercial Respina SA presenta este Balance a cierre de 2022 (en €):

ACTIVO NO CORRIENTE	?	PATRIMONIO NETO	?
ACTIVO CORRIENTE	9.000	PASIVO NO CORRIENTE	15.000
		PASIVO CORRIENTE	?
TOTAL	?	TOTAL	120.000

Complete los huecos en las masas patrimoniales del Balance, sabiendo que el valor del Capital Corriente o Fondo de Maniobra (Activo Corriente – Pasivo Corriente) es de – 6.000 €. Calcule e interprete el valor de la ratio de Solvencia (Activo Corriente / Pasivo Corriente). Justifique si la empresa se encuentra en una situación de equilibrio o desequilibrio patrimonial.

La pregunta se relaciona con el estándar de aprendizaje denominado “Detecta, mediante la utilización de ratios, posibles desajustes en el equilibrio patrimonial, solvencia y apalancamiento de la empresa”.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **2 puntos: 0,25 por cada hueco del Balance; 0,25 el cálculo de la ratio de solvencia y 0,25 la interpretación; 0,5 el diagnóstico del desequilibrio a C/P.**

$$\text{Total Activo} = 120.000$$

$$\text{ANC} = 111.000 \text{ (por diferencia)}$$

$$\text{PC} = 15.000 \text{ (CC} = \text{AC} - \text{PC}; - 6.000 = 9.000 - \text{PC)}$$

$$\text{PN} = 70.000 \text{ (por diferencia)}$$

$$\text{Solvencia} = 9.000 / 15.000 = 0,6$$

Por cada 1 € que la empresa debe en el C/P va a generar sólo 0,6 € de liquidez con sus activos corrientes (el Capital Corriente es negativo).

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