



ECONOMÍA DE LA EMPRESA

APARTADO 1: Debe elegir 3 preguntas de este bloque.

PREGUNTA 1.A.- Indique 4 formas sociales que pueda adoptar una empresa y que le confieran personalidad jurídica propia, independiente de la de sus propietarios.

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

Sociedad colectiva; sociedad comanditaria; sociedad de responsabilidad limitada; sociedad limitada nueva empresa; sociedad anónima; cooperativa; sociedad laboral.

PREGUNTA 1.B.- Utilizando como criterio de clasificación empresarial la zona geográfica o ámbito de actuación, indique los tipos de empresas que puede haber, explicando de forma breve las diferencias entre las mismas.

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

Locales (en una localidad concreta), regionales (en la misma región o Comunidad), nacionales (en un único país) y multinacionales (con filiales de producción venta en otros países).

PREGUNTA 3.A.- ¿En qué consiste la organización informal? Indique 2 características de la misma.

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

La organización informal se conforma mediante una red de relaciones de carácter espontáneo o no previsto, que no han sido planificadas por la dirección.

Características:

- No son oficiales ni aparecen en el organigrama.
- No pueden ser alteradas por la dirección.
- Se corresponden con el sentimiento de pertenencia a grupo.
- Resultan influyentes en la marcha de la empresa, aunque no hayan sido planificadas.

PREGUNTA 3.B.- La empresa Industrial Nonaya tiene un ciclo de explotación que engloba las siguientes fases: aprovisionamiento, fabricación, comercialización y gestión financiera. Para cada una de las anteriores fases ha creado un departamento distinto, a los que habría que añadir el destinado a la gestión de los recursos humanos. Justifique el criterio de



departamentalización que utiliza la empresa y enumere los departamentos que conforman su estructura organizativa.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **1 punto: 0,5 el criterio de departamentalización; 0,5 por todos los departamentos (-0,25 por cada uno que falte).**

Es una departamentalización por funciones, en la que los departamentos se crean en torno a las tareas principales de la empresa.

Los 5 departamentos con los que opera Industrial Nonaya son: Compras (aprovisionamiento), Producción, Ventas (Comercial), Administración (Financiero) y Recursos Humanos.

PREGUNTA 5.A.- Defina segmentación de mercados. Justifique el tipo de estrategia de marketing que utiliza Maserati para comercializar sus automóviles.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **1 punto: 0,5 la definición y 0,5 la justificación de la estrategia de Maserati.**

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

Maserati utiliza una estrategia concentrada, ya que vende coches de alta gama dirigidos a un segmento concreto del mercado, con muy alto poder adquisitivo.

PREGUNTA 5.B.- Explique brevemente en qué consisten los 4 instrumentos de comunicación comercial que puede utilizar una empresa.

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

- Publicidad: uso de los medios de comunicación de masas (radio, TV, prensa, internet).
- Promoción de ventas: rebajas, regalos, sorteos, vales de descuento.
- Fuerza de ventas o venta personal: a través de los comerciales.
- Relaciones públicas: patrocinios, esponsorización, organización de actividades culturales, colaboración con entidades benéficas.

APARTADO 2: Debe elegir 2 preguntas de este bloque.

PREGUNTA 2.A.- Defina la estrategia empresarial de crecimiento interno. Explique brevemente 2 vías de crecimiento interno.



La puntuación máxima de esta pregunta es de **1,5 puntos: 0,5 la definición; 0,5 cada una de las vías.**

El crecimiento interno se refiere al incremento de la capacidad productiva mediante la realización de nuevas inversiones o la diversificación de la producción.

Las vías de crecimiento interno son: penetración del mercado (más cantidad del producto en los mercados actuales), desarrollo del mercado (más cantidad del producto en nuevos mercados), desarrollo de nuevos productos (en los mercados actuales) y diversificación (nuevos productos en nuevos mercados).

PREGUNTA 2.B.- Señale si en los siguientes aspectos de la gestión empresarial de la PYME Pesca2 tiene una situación ventajosa o no respecto de una gran empresa (Indique “Ventaja” o “Inconveniente” según proceda):

Facilidad de acceso a las fuentes de financiación	
Flexibilidad en la estructura de la organización	
Cualificación del personal	
Poder de negociación frente a clientes y proveedores	
Integración del personal y comunicación entre trabajadores	
Uso de tecnología puntera	

La puntuación máxima de esta pregunta es de **1,5 puntos: 0,25 cada respuesta correcta.**

Facilidad de acceso a las fuentes de financiación	Inconveniente
Flexibilidad en la estructura de la organización	Ventaja
Cualificación del personal	Inconveniente
Poder de negociación frente a clientes y proveedores	Inconveniente
Integración del personal y comunicación entre trabajadores	Ventaja
Uso de tecnología puntera	Inconveniente

PREGUNTA 7.A.- Clasifique según los criterios de procedencia, propiedad y plazo de devolución las 3 fuentes de financiación siguientes: reservas, préstamo bancario a 2 años y factoring.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **1,5 puntos: 0,5 cada fuente de financiación clasificada correctamente.**



Reservas: interna, propia y L/P.

Préstamo bancario a 2 años: externa, ajena y L/P.

Factoring: externa, ajena y C/P.

PREGUNTA 7.B.- El Sr. Salas quiere invertir unos ahorros de 40.000 €, y se le plantean 2 posibilidades de inversión. En la inversión A el primer año no se prevén flujos de caja y en el segundo año se estiman unos cobros de 80.000 € y unos pagos de 30.000 €. En la inversión B el primer año tendría cobros por 70.000 € y pagos por 10.000 €, y el segundo año sólo pagos por valor de 10.000 €. 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 puntuación máxima de esta pregunta es de **1,5 puntos: 0,5 cada cálculo del VAN; 0,5 la justificación de la elección.**

$$\text{VAN (A)} = - 40.000 + 50.000 / (1,05)^2 = 5.351,4 \text{ €}$$

$$\text{VAN (B)} = - 40.000 + 60.000 / 1,05 - 10.000 / (1,05)^2 = 8.072,6 \text{ €}$$

Elegiría la inversión B, ya que el VAN de la misma es superior.

APARTADO 3: Debe elegir 2 preguntas de este bloque.

PREGUNTA 4.A.- Señale las diferencias entre la productividad global y la productividad de un factor de producción. Una empresa ha producido en 2021 un total de 1.000 unidades que vendió a un precio unitario de 200 €, utilizando 5 trabajadores con un salario medio de 20.000 € cada uno, y maquinaria durante un total de 2.000 horas, con un coste de 30 €/hora. Calcule la productividad global de 2021.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **2 puntos: 0,5 cada definición; 0,5 el cálculo del coste total y 0,5 el cálculo de la productividad global.**

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.

El valor de la producción en 2021 es de 200.000 € (1.000 × 200)

El coste total de los factores empleados es de 160.000 € (5 × 20.000 + 2.000 × 30)



La productividad global = $200.000 / 160.000 = 1,25$

PREGUNTA 4.B.- Puerta de Occidente comercializa un único producto, disponiendo de la siguiente información relativa a 2021: precio de venta unitario = 20 €; coste variable unitario = 16 €; costes fijos totales = 20.000 €; ventas = 6.000 unidades; beneficio = 4.000 €. Calcule e interprete el significado del umbral de rentabilidad en 2021. Manteniendo constantes los costes fijos y el margen unitario, ¿qué volumen de ventas debería alcanzar la empresa en 2022 para duplicar el beneficio?

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 de las ventas necesarias en 2022.**

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.

Umbral de rentabilidad (2021) = $20.000 / (20 - 16) = 5.000$ unidades.

Para alcanzar el beneficio objetivo en 2022 se puede hacer de diferentes formas:

$$V \times (20 - 16) = 20.000 + 8.000$$

$$V = 7.000 \text{ unidades}$$

(otra forma) Considerando que el umbral de rentabilidad se sitúa en 5.000 unidades, para duplicar el beneficio y alcanzar una cifra de 8.000 €, necesito vender $8.000 / (20 - 16) = 2.000$ unidades por encima del umbral de rentabilidad. Por lo tanto, las ventas totales son de 7.000 unidades.

PREGUNTA 6.A.- La empresa Llavandera SL presenta la siguiente composición de su estructura económica y financiera a cierre de 2021: Activo No Corriente: 60%; Activo Corriente: 40%; Patrimonio Neto: 20%; Pasivo No corriente: 50%; Pasivo Corriente: 30%. La cifra total de Activo es de 100.000 €. Calcule el Capital Corriente o Fondo de Maniobra (Activo Corriente – Pasivo Corriente) y el ratio de Garantía (Activo / Pasivo), e interprete los resultados obtenidos.

La puntuación máxima de esta pregunta es de **2 puntos: 0,5 el cálculo del CC o FM y 0,5 la interpretación; 0,5 el cálculo del ratio de garantía y 0,5 la interpretación.**

$$CC = 40.000 - 30.000 = 10.000$$

Es el exceso de los activos que se van a convertir en liquidez en el C/P sobre las deudas que la empresa debe abonar en el C/P. Debe ser positivo para que la empresa no tenga problemas para afrontar su pagos o compromisos en el C/P.



(El ratio se puede calcular sobre % o valores absolutos)

$$\text{Garantía} = 100 / (50 + 30) = 1,25$$

Por cada 1 € de deuda de la empresa dispone de 1,25€ de valor de activos.

PREGUNTA 6.B.- La empresa comercial Valle de Moal presenta el siguiente balance a cierre de 2021 (en miles de €):

ACTIVO NO CORRIENTE	100	PATRIMONIO NETO	¿?
ACTIVO CORRIENTE	20	PASIVO NO CORRIENTE	25
		PASIVO CORRIENTE	25
TOTAL	120	TOTAL	120

Calcule el valor del Patrimonio Neto. Calcule e interprete el valor del ratio de Solvencia (Activo Corriente / Pasivo Corriente). Justifique si la empresa se encuentra en una situación de equilibrio o desequilibrio patrimonial, e indique una medida concreta que pueda adoptar la empresa para mejorar su situación.

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

$$\text{Patrimonio Neto} = 70 \quad (A - P = 120 - 50)$$

$$\text{Solvencia} = 20 / 25 = 0,8$$

Por cada 1 € que la empresa debe en el C/P va a generar sólo 0,8 € 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.

Medidas concretas: renegociar la deuda a C/P; inyectar recursos para aumentar el AC vía capital o deuda a L/P (vale cualquier medida que lleve asociado un incremento en el AC o disminución del PC).