

## OPCIÓN A

**A.1.** Indique cuáles de las siguientes características no se corresponden con la forma jurídica del empresario individual (0,5 puntos): personalidad jurídica, responsabilidad ilimitada, capital mínimo de 1.000 euros, tributación a través del impuesto sobre la renta de las personas físicas. Justifique brevemente su respuesta (0,5 puntos).

**Respuesta:**

La característica que no se corresponde con la forma jurídica del empresario individual es el capital mínimo de 1.000 euros. El empresario individual (o autónomo) no tiene un capital social mínimo exigido, sino que puede iniciar su actividad con el patrimonio que considere oportuno. Las otras características son propias del empresario individual, ya que tiene personalidad jurídica propia, responde con todo su patrimonio presente y futuro de las deudas contraídas en el ejercicio de su actividad y tributa por el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF).

**A.2.** Defina el concepto de Fondo de Rotación o de Maniobra (0,5 puntos). Explique qué supone que una empresa tenga un Fondo de Rotación o de Maniobra con valor negativo (0,5 puntos).

**Respuesta:**

El Fondo de Rotación o de Maniobra es la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente de una empresa. Mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo con sus recursos a corto plazo. Si el Fondo de Rotación o de Maniobra es negativo, significa que la empresa tiene más deudas que recursos a corto plazo, lo que puede poner en riesgo su solvencia y viabilidad.

**A.3.** Indique y explique detalladamente las cuatro funciones básicas de la dirección de la empresa (2 puntos).

**Respuesta:**

Las cuatro funciones básicas de la dirección de la empresa son:

- La planificación: Consiste en definir los objetivos y las estrategias para alcanzarlos.
- La organización: Se trata de asignar los recursos y las responsabilidades necesarias para ejecutar las estrategias.
- La gestión de los recursos humanos: Conlleva liderar, motivar y comunicar a las personas que forman parte de la empresa.
- El control: Se basa en evaluar los resultados y tomar las medidas correctivas oportunas.

**A.4.** Cada vez es más habitual en nuestro país adelantar las compras navideñas al conocido como Black Friday. ¿Qué dos instrumentos de marketing mix utilizan las empresas ese día? Justifique y explique su respuesta (0,5 puntos). ¿Cuáles son las otras dos variables del marketing mix? (0,5 puntos). Desarrolle el marketing mix de una empresa de perfumes de cara al Black Friday, señalando acciones concretas para cada una de las cuatro variables del marketing mix (1 punto).

**Respuesta:**

Las empresas suelen utilizar dos instrumentos del marketing mix en el Black Friday: el precio y la promoción.

Por una parte, en cuanto al precio, se reduce (por ejemplo, mediante descuentos o con precios paquete) para atraer a los consumidores cuya elasticidad precio es generalmente negativa, y con ello aumentar las ventas.

En cuanto a la promoción, se utiliza para dar a conocer las ofertas y descuentos disponibles. Se recurre fundamentalmente a publicidad (mayoritariamente por televisión, radio, internet, carteles, etc.) y patrocinios (fundamentalmente, en eventos deportivos).

Con respecto al producto, se pueden sacar ediciones limitadas de algún determinado producto, limitando su venta en el periodo de Black Friday, con el fin de incentivar la compra del producto por temor a perderse el producto.

Finalmente, quedaría la distribución. Se pueden dar facilidades para la compra online (entrega en el mismo día, recogida del producto en caso de devoluciones, etc.).

**A.5.** La empresa “NEPTUNO” posee una sala de conciertos de 50 localidades cuyos costes fijos mensuales ascienden a 1.800 euros y los costes variables por cada entrada vendida ascienden a 2 euros. Vende cada entrada a 8 euros. La empresa solo realiza un pase por día. Según su experiencia, la empresa vende 20 entradas diarias. En función de la información anterior, calcule:

- El número de entradas que debe vender al mes para no tener pérdidas (punto muerto o umbral de rentabilidad) (1 punto).
- El beneficio mensual de la empresa, suponiendo que el mes es de 30 días (0,5 puntos).
- Si vende 20 entradas diarias, determine el precio mínimo al que debe vender las entradas para no tener pérdidas mensuales (0,5 puntos).

**Respuesta:**

- a) Cálculo del punto muerto:

$$Q^* = \frac{CF}{P - CV_u} = \frac{1.800}{8 - 2} = 300 \text{ entradas mensuales}$$

**Conclusión:**

El punto muerto de la empresa es de 300 entradas mensuales, lo que quiere decir que deberá vender esa cantidad de entradas, como mínimo, para poder empezar a obtener beneficios.

- b) Cálculo el beneficio mensual:

$$R = (P - CV_u) \cdot Q - CF \rightarrow R = (8 - 2) \cdot 20 \cdot 30 - 1.800 = 1.800\text{€}$$

**Conclusión:**

El resultado de la empresa es un beneficio de 1.800€

- c) Precio al que deberá vender las entradas diarias para no tener pérdidas mensuales:

$$P = \frac{CF}{Q} + CV_u \rightarrow P = \frac{1.800}{20 \cdot 30} + 2 = 5\text{€ por entrada}$$

**Conclusión:**

Para no tener pérdidas, deberá venderse cada entrada a 5€.

A.6. Una empresa del sector de la automoción está evaluando dos proyectos de inversión (A y B). El proyecto A requiere un desembolso inicial de 12 millones de euros y se estima que generará unos flujos netos de caja de 7 millones de euros el primer año y de 10 millones de euros el segundo año. El proyecto B supone un desembolso inicial de 15 millones de euros y se espera que genere unos flujos netos de caja de 8 millones de euros en el primer año y de 14 millones de euros en el segundo. La tasa anual de descuento es del 12%. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- Calcule el Valor Actual Neto (VAN) de ambos proyectos de inversión (0,75 puntos) y justifique cuál es la mejor inversión según este criterio (0,25 puntos).
- Calcule el plazo de recuperación o "payback" de ambos proyectos (0,75 puntos) y justifique cuál es la mejor inversión de acuerdo con este criterio (0,25 puntos). Para el cálculo puede emplear el año natural o el año comercial

Respuesta:

- Cálculo del VAN:

$$VAN_A = -12 + \frac{7}{(1 + 0,12)^1} + \frac{10}{(1 + 0,12)^2} = 2'66 \text{ millones de €}$$

$$VAN_B = -15 + \frac{8}{(1 + 0,12)^1} + \frac{14}{(1 + 0,12)^2} = 4'41 \text{ millones de €}$$

Conclusión:

Según el criterio del VAN, el proyecto B sería la mejor inversión ya que tiene un VAN mayor.

- Cálculo del Pay-Back:

Proyecto A

Año	0	1	2
Flujo de caja	–	7	10
Pendiente de recuperar	–12	–5	5

$$\begin{array}{l} 10 \text{ mill €} - 360 \text{ días} \\ 5 \text{ mill €} - x \text{ días} \end{array} \rightarrow x = \frac{5 \cdot 360}{10} = 180 \text{ días}$$

Proyecto B

Año	0	1	2
Flujo de caja	–	8	14
Pendiente de recuperar	–15	–7	7

$$\begin{array}{l} 14 \text{ mill €} - 360 \text{ días} \\ 7 \text{ mill €} - x \text{ días} \end{array} \rightarrow x = \frac{7 \cdot 360}{14} = 180 \text{ días}$$

Conclusión:

Según el criterio del plazo de recuperación o "payback", ambos proyectos son igualmente atractivos ya que tienen un plazo de recuperación similar.

## OPCIÓN B

**B.1. ¿Qué entendemos por segmentación de mercados? (0,5 puntos). Cite dos de los criterios que suelen usar las empresas para segmentar (0,5 puntos).**

**Respuesta:**

La segmentación de mercados es el proceso de dividir el mercado en grupos homogéneos de consumidores que tienen características, necesidades y comportamientos similares.

Las empresas utilizan la segmentación para adaptar sus productos y estrategias a las preferencias y demandas de cada grupo. Algunos de los criterios que suelen usar las empresas para segmentar son: geográficos (por ejemplo, país, región, ciudad), demográficos (por ejemplo, edad, sexo, ingresos), psicográficos (por ejemplo, personalidad, estilo de vida, valores) y conductuales (por ejemplo, frecuencia de compra, lealtad, beneficios buscados).

**B.2. Defina qué es la financiación interna o autofinanciación (0,5 puntos). Justifique si una ampliación de capital por parte de los accionistas de la empresa puede ser considerada como financiación interna o autofinanciación (0,5 puntos).**

**Respuesta:**

La financiación interna o autofinanciación es la que proviene de los recursos propios de la empresa, es decir, de los beneficios no distribuidos, las reservas, las provisiones y las amortizaciones. Esta financiación no supone un coste financiero para la empresa ni un aumento de su endeudamiento.

Una ampliación de capital por parte de los accionistas de la empresa no puede ser considerada como financiación interna o autofinanciación, ya que implica una entrada de recursos externos a la empresa, aunque sean de los propios socios. Esta financiación supone un coste de oportunidad para los accionistas y un aumento del patrimonio neto de la empresa.

**B.3. Explique el concepto de entorno genérico de la empresa y describa dos de sus factores (0,75 puntos). Explique el concepto de entorno específico de la empresa y describa dos de sus factores (0,75 puntos). Para el caso de una compañía aérea o aerolínea, clasifique los siguientes ejemplos en base al tipo de entorno al que pertenecen (0,5 puntos): (a) una subida de los tipos de interés, (b) una huelga de controladores aéreos, (c) la obligatoriedad de llevar mascarillas en los transportes públicos, (d) un incremento en el precio del petróleo.**

**Respuesta:**

El entorno genérico de la empresa es el conjunto de factores externos que afectan a todas las empresas de un país o de un sector, independientemente de su actividad o tamaño. Algunos ejemplos de estos factores son: el entorno político-legal, que regula las normas y leyes que deben cumplir las empresas; el entorno económico, que influye en el nivel de renta, los tipos de interés, la inflación, el tipo de cambio, etc.; el entorno sociocultural, que determina los valores, hábitos y preferencias de los consumidores; y el entorno tecnológico, que condiciona el desarrollo e innovación de nuevos productos y procesos.

El entorno específico de la empresa es el conjunto de factores externos que afectan de forma directa y diferenciada a cada empresa en función de su actividad y mercado. Algunos ejemplos de estos factores son: los clientes, que son los destinatarios finales de los productos o servicios de la empresa; los proveedores, que son los que suministran los recursos necesarios para la producción; los competidores, que son las otras empresas que ofrecen productos o servicios similares o sustitutivos; y los intermediarios, que son los agentes que facilitan la distribución y comercialización de los productos o servicios.

Para el caso de una compañía aérea o aerolínea, los siguientes ejemplos se clasifican en base al tipo de entorno al que pertenecen de la siguiente forma:

- (a) una subida de los tipos de interés: entorno genérico (económico).
- (b) una huelga de controladores aéreos: entorno específico (intermediarios).
- (c) la obligatoriedad de llevar mascarillas en los transportes públicos: entorno genérico (político-legal).
- (d) un incremento en el precio del petróleo: entorno genérico (económico).

**B.4. Explique el concepto de crecimiento externo (0,5 puntos). Argumente qué diferencia existe entre una fusión y una absorción (0,5 puntos). ¿Qué diferencia existe entre una fusión y un acuerdo de cooperación? (0,5 puntos). Defina qué es una franquicia, e identifique a cuál de las anteriores formas de crecimiento externo hace referencia (0,5 puntos).**

**Respuesta:**

El crecimiento externo es una estrategia de expansión de la empresa que consiste en unirse o adquirir a otras empresas para aumentar su tamaño, su capacidad productiva, su cuota de mercado, su diversificación, etc. El crecimiento externo implica una modificación de la estructura jurídica y económica de la empresa.

La diferencia entre una fusión y una absorción es que en la fusión dos o más empresas se unen para formar una nueva empresa, mientras que en la absorción una empresa adquiere a otra u otras y las integra en su estructura, desapareciendo las empresas absorbidas.

La diferencia entre una fusión y un acuerdo de cooperación es que en la fusión las empresas pierden su independencia y su identidad jurídica, mientras que en el acuerdo de cooperación las empresas mantienen su autonomía y su personalidad jurídica, pero se comprometen a colaborar en algún aspecto de su actividad.

Una franquicia es un tipo de acuerdo de cooperación entre dos empresas: el franquiciador y el franquiciado. El franquiciador cede al franquiciado el derecho a utilizar su marca, sus productos o servicios, sus métodos de gestión, etc., a cambio de una contraprestación económica. El franquiciado se beneficia de la experiencia, el prestigio y el apoyo del franquiciador, pero debe respetar sus normas y condiciones.

**B.5. La empresa "2-WHEELS" se dedica a la comercialización de patinetes eléctricos. El 1 de enero de 2022 contaba en su almacén con 500 unidades de existencias iniciales adquiridas a un precio de 200€/unidad. Durante el año 2022 la empresa adquiere 200 unidades en marzo a 220 €/unidad y 300 unidades en mayo a 215€/unidad. Con la llegada del Black Friday y la Navidad, la empresa vende 800 unidades a 500€/unidad. Teniendo en cuenta la información anterior, sin ser necesario que elabore la ficha de control de existencias, se pide:**

- a) Calcule el número de patinetes eléctricos que mantiene la empresa en sus almacenes el 31 de diciembre de 2022 (0,25 puntos).
- b) Calcule el valor de las existencias finales según el método FIFO (0,75 puntos).
- c) Calcule el Precio Medio Ponderado (PMP) por unidad de las existencias a 31 de diciembre de 2022 (0,75 puntos). Conforme a este método, ¿cuál será el valor de las existencias finales a 31 de diciembre de 2022? (0,25 puntos).

**Respuesta:**

- a) Cálculo del número de patinetes eléctricos que tiene a día 31 de diciembre de 2022:

$$\begin{aligned} \text{Existencias iniciales} &= 500 \\ \text{Patinetes comprados} &= 200 + 300 = 500 \\ \text{Patinetes vendidos} &= 800 \end{aligned}$$

Teniendo esta información, el total de botellas será:  $500 + 500 - 800 = 200$ .

## Conclusión

Las existencias a día 31 de diciembre de 2022 son de 200 patinetes.

- b) Valor de inventarios por método FIFO:

Fecha	Concepto	Entradas			Salidas			Almacén		
		Q	P	V	Q	P	V	Q	P	V
1/1	Exist. Inic.							500	200	100.000
Marzo	Compra	200	220	44.000				500	200	100.000
		<u>200</u>						<u>200</u>	<u>220</u>	<u>44.000</u>
		700						700		144.000
Mayo	Compra	300	215	64.500				500	200	100.000
								200	220	44.000
		<u>300</u>						<u>300</u>	<u>215</u>	<u>64.500</u>
		1.000						1.000		208.500
Diciembre	Venta				500	200	100.000	200	215	43.000
					<u>200</u>	<u>220</u>	<u>44.000</u>			
					<u>100</u>	<u>215</u>	<u>21.500</u>			
					800		165.500			

## Conclusión

Las existencias tienen un valor de 43.000€, según el método FIFO.

- c) Valor de inventarios por método PMP:

Fecha	Concepto	Entradas			Salidas			Almacén		
		Q	P	V	Q	P	V	Q	P	V
1/1	Exist. Inic.							500	200	100.000
Marzo	Compra	200	220	44.000				700	205'71 <sup>[1]</sup>	144.000
Mayo	Compra	300	215	64.500				1.000	208'5 <sup>[2]</sup>	208.500
Diciembre	Venta				800	208'5	166.800	200	208'5	41.700

$[1] P = \frac{144.000}{700} = 205'71\text{€}/ud$	$[2] P = \frac{208.500}{1.000} = 208'5\text{€}/ud$
---	--

## Conclusión

Las existencias tienen un valor de 41.700€, según el método PMP.

B.6. La empresa “SOLARIS, S.A.”, dedicada a la venta e instalación de paneles solares, presenta la siguiente situación patrimonial al cierre del año 2022: existencias: 33.000€; clientes: 7.000€; proveedores: 85.000€; maquinaria y mobiliario: 95.000€; equipamiento informático: 65.000€; edificios y terrenos: 480.000€; capital desembolsado por los accionistas: 360.000€; reservas: 117.000€; préstamo a devolver en 3 años: 35.000€; dinero en cuentas corrientes bancarias: 11.000€; amortización acumulada del inmovilizado material: 55.000€. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- Calcule el resultado del ejercicio 2022 de esta empresa (0,25 puntos).
- Elabore el Balance de Situación de la empresa a 31 de diciembre de 2022 (1 punto).
- Calcule los valores de las siguientes ratios de la empresa e interprete su resultado (0,75 puntos):
  - Ratio de liquidez: activo corriente / pasivo corriente. Valor recomendado de referencia: entre 1,5 y 2.
  - Ratio de garantía: activo total / pasivo total. Valor recomendado de referencia: entre 1,5 y 2,5.
  - Ratio de endeudamiento: pasivo / (patrimonio neto + pasivo). Valor recomendado de referencia: entre 0,4 y 0,6

## Repuesta

a) Cálculo del resultado del ejercicio:

Para calcular el resultado del ejercicio se necesitará conocer el valor del Activo, el Patrimonio Neto, y el Pasivo; y, sobre eso, aplicar la ecuación fundamental del patrimonio:

$$\text{Activo} = 33.000 + 7.000 + 95.000 + 65.000 + 480.000 + 11.000 - 55.000 = 636.000\text{€}$$

$$\text{Patrimonio Neto} = 360.000 + 117.000 + x = 477.000 + x$$

$$\text{Pasivo} = 85.000 + 35.000 = 120.000\text{€}$$

Aplicando la ecuación del patrimonio:  $\text{Activo} = \text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo} \rightarrow$

$$\rightarrow 636.000 = 477.000 + x + 120.000 \rightarrow x = 636.000 - 477.000 - 120.000 = 39.000\text{€}$$

## Conclusión

El resultado del ejercicio es un beneficio neto de 39.000€.

b) Balance de situación:

ACTIVO	636.000	PATRIMONIO NETO	516.000
Activo no corriente	585.000	<ul style="list-style-type: none"> <li>Capital Social: 360.000</li> <li>Reservas: 117.000</li> <li>Resultado del ejercicio: 39.000</li> </ul>	
Inmovilizado inmaterial	0		
Inmovilizado material	585.000		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Equipos informáticos: 65.000</li> <li>Maquinaria y Mobiliario: 95.000</li> <li>Edificios y terrenos: 480.000</li> <li>Acumulada del inmovilizado material: (55.000)</li> </ul>		<b>PASIVO</b>	<b>120.000</b>
Activo corriente	51.000	Pasivo no corriente	35.000
Existencias	33.000	<ul style="list-style-type: none"> <li>Deudas l/p entidades de crédito: 35.000</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Existencias: 33.000</li> </ul>		Pasivo corriente	85.000
Realizable	7.000	<ul style="list-style-type: none"> <li>Proveedores: 85.000</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Clientes: 7.000</li> </ul>			
Disponible	11.000		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Banco, cuenta corriente: 11.000</li> </ul>			

c) Ratios:

- Ratio de liquidez:  $RL = \frac{51.000}{85.000} = 0'6$
- Ratio de garantía:  $RG = \frac{636.000}{120.000} = 5'3$
- Ratio de endeudamiento:  $RE = \frac{120.000}{636.000} = 0,19$

## Conclusión

La ratio de liquidez mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo con sus activos más líquidos. En este caso, la ratio es inferior al valor recomendado de referencia (entre 1,5 y 2), lo que es un indicativo de una falta de liquidez a corto plazo. Comparando el Activo Corriente con el Pasivo Corriente, puede observarse que la empresa no es solvente a corto plazo, lo que corrobora los problemas de falta de liquidez a corto plazo.

La ratio de garantía mide la solvencia a largo plazo de la empresa, es decir, su capacidad para hacer frente a sus obligaciones con todos sus activos disponibles. En este caso, la ratio es inferior al valor recomendado de referencia (entre 1,5 y 2,5), lo que podría indicar una falta de solvencia a largo plazo.

La ratio de endeudamiento mide el grado de apalancamiento financiero de la empresa, es decir, su dependencia del endeudamiento para financiar sus actividades. En este caso, la ratio es inferior al valor recomendado de referencia (entre 0,4 y 0,6), lo que podría indicar una baja dependencia del endeudamiento.



**BRAVOSOL**  
Sistemas Personalizados de Enseñanza