

Opción A

A.1. Señale a qué tipo de organización de la empresa, formal o informal, responde la siguiente situación, argumentando su respuesta (0,75 puntos): "La persona que se incorporó a comienzos de año al departamento de expansión tiene una especial habilidad para transmitir entusiasmo y motivación, creando un excelente ambiente de trabajo, colaboración y camaradería entre la mayor parte de la plantilla". ¿A qué tipo de organización respondería la siguiente decisión de la empresa? (0,25 puntos): "A la vista de ello, la dirección está pensando en reestructurar la empresa, reorganizar los departamentos y ofrecerle un cargo de elevada responsabilidad".

La situación pertenece a la organización informal de la empresa ya que es una situación que responde a las relaciones interpersonales entre los trabajadores y surge de la espontaneidad de dichas relaciones. Sin embargo la decisión que adopta la empresa es de organización formal porque implica una reestructuración de la estructura formal de la empresa.

A.2. Defina dos estrategias que una empresa puede poner en marcha para especializarse dentro del sector donde desarrolla su actividad (1 punto).

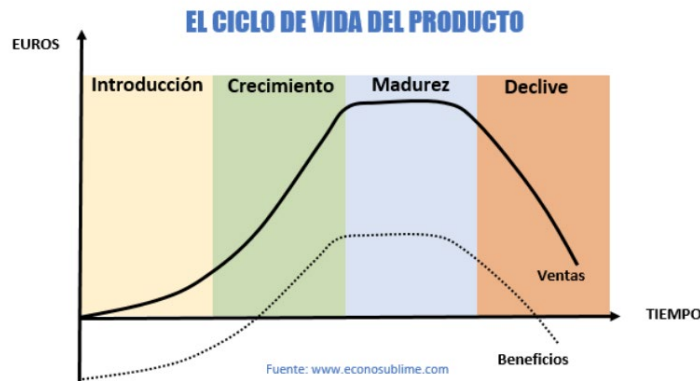
- Preparar **cursos técnicos-comerciales con el personal técnico de tu empresa** que tenga mayor experiencia vendiéndolos e implantándolos sobre el terreno. Estos cursos deben impartirse a todos los vendedores y técnicos de la empresa.
- Intentar conseguir establecer **reuniones o contacto directo con los vendedores de los proveedores de los productos** que tu empresa comercializa, de esta forma ellos te transmitirán de primera mano y con la experiencia suficiente, cómo puedes vender mejor las ventajas y fortalezas de los productos que ellos suministran a tu empresa.

A.3. Defina fondo de rotación o fondo de maniobra (0,75 puntos) y señale la fórmula para realizar su cálculo (0,25 puntos). Represente gráficamente e interprete el resultado en el caso de que el fondo de rotación sea positivo (0,5 puntos), y en el caso de que sea negativo (0,5 puntos).

El Fondo de Maniobra (FM): es el remanente le quedaría a la empresa si, con sus recursos a menos de un año, pagase sus deudas a menos de un año. **Fórmula: AC-PC**

Estabilidad financiera	Suspensión de pagos																				
<table border="1"> <tr> <td style="text-align: center;">A</td> <td style="text-align: center;">PN+P</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">ANC</td> <td style="text-align: center;">PN</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">AC</td> <td style="text-align: center;">PNC</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">AC</td> <td style="text-align: center;">PC</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">FM > 0</td> </tr> </table>	A	PN+P	ANC	PN	AC	PNC	AC	PC	FM > 0		<table border="1"> <tr> <td style="text-align: center;">A</td> <td style="text-align: center;">PN+P</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">ANC</td> <td style="text-align: center;">PN</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">AC</td> <td style="text-align: center;">PNC</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">AC</td> <td style="text-align: center;">PC</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">FM < 0</td> </tr> </table>	A	PN+P	ANC	PN	AC	PNC	AC	PC	FM < 0	
A	PN+P																				
ANC	PN																				
AC	PNC																				
AC	PC																				
FM > 0																					
A	PN+P																				
ANC	PN																				
AC	PNC																				
AC	PC																				
FM < 0																					
La empresa tiene deudas, pero su FM es positivo.	La empresa no tiene suficientes recursos a corto plazo para pagar sus deudas a corto plazo																				

A.4. Represente gráficamente el ciclo de vida de un producto, identificando las distintas fases que lo componen (0,5 puntos). Explique la fase de madurez (0,5 puntos). Argumente en qué fase del ciclo de vida se encuentran los reproductores de música mp3 (0,5 puntos) y los patinetes eléctricos (0,5 puntos).



El ciclo de vida de un producto muestra las distintas etapas por las que pasa desde que surgen en el mercado hasta el momento de su desaparición, mostrando la evolución de sus ventas. En la mayoría de los productos este ciclo se divide en cuatro etapas: introducción, crecimiento, madurez y declive.

Madurez. Llega un momento en el que el crecimiento se frena y las ventas se estabilizan. Lo normal es que haya muchos competidores que tratan de luchar por conseguir los clientes. Por ello, es habitual que la empresa intente bajar los precios y que busque llegar a más segmentos del mercado. La publicidad en esta etapa no tiene por qué ser tan alta.

Actualmente el MP3 se encuentra en declive como producto ya que en 2012 apareció el Smartphone como sustitutivo. El patinete eléctrico por otro lado está en fase de crecimiento, poco a poco se va implantando en las ciudades como medio de transporte sostenible.

A.5. Un fabricante de ropa deportiva localizado en Europa pretende introducirse en el mercado de EEUU. Para dicha operación, la empresa analiza dos alternativas de inversión: Alternativa 1) una inversión inicial de 100 millones de euros generando unos flujos de caja en el primer año de 50 millones y en el segundo año 80 millones de euros. Alternativa 2) una inversión inicial de 95 millones de euros generando unos flujos de caja el primer año de 65 millones y el segundo de 95 millones de euros. La tasa anual de descuento para ambas alternativas es del 3%. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

a) Calcule el valor actual neto (VAN) de ambas inversiones (0,75 puntos) y justifique cuál es la mejor inversión con este criterio (0,25 puntos).

$$-100 + (50/(1+0,03)) + (80/(1+0,03)^2) = 23,94 \text{ millones de euros}$$

$$-95 + (65/(1+0,03)) + (95/(1+0,03)^2) = 57,54 \text{ millones de euros}$$

- La inversión según el criterio VAN es la segunda ya que tiene un resultado

mayor.

- b) Calcule (0,75 puntos) el plazo de recuperación o "pay back" de las inversiones indicadas (considere el año comercial o natural) y justifique cuál es la mejor inversión teniendo en cuenta este criterio (0,25 puntos)

$$-100/50/80 \quad -100 + 50 = -50 + 80 = 30 \quad \text{Pay back} = (50 \times 360)/80 = 1 \text{ año y } 225 \text{ días}$$

$$-95/65/95 \quad -95 + 65 = -30 + 95 = 65 \quad \text{Pay back} = (30 \times 360)/95 = 1 \text{ año y } 114 \text{ días}$$

- Según el criterio Pay back es más recomendable la segunda inversión porque se recupera antes.

A.6. Una empresa comercial presenta la siguiente información contable respecto al ejercicio 2020: ventas de crédito, 1800 €; compras a crédito, 1500€; saldo medio de proveedores, 900; coste de las ventas, 4800; saldo medio de clientes, 800; saldo medio de existencias en almacén, 950. Teniendo en cuenta información anterior, se pide:

- a) Defina (0,25 puntos) y calcule el periodo medio de maduración económico (1 punto).

Calcula el tiempo que pasa desde que se hace un pedido a los proveedores, y hasta que se cobra a los clientes.

- $PM_{\text{almacén}}: (950 \times 360)/4800 = 71,25$ días
- $PM_{\text{cobro}}: (800 \times 360)/1800 = 160$ días
- $PM_{\text{Me}} = 71,25 + 160 = 231,25$ días tarda la empresa en completa el ciclo de explotación.

- b) Defina (0,25 puntos) y calcule el periodo medio de maduración financiero (0,5 puntos).

Calcula el tiempo que pasa desde que se hace un pedido a los proveedores, y hasta que se paga a los proveedores.

- $PM_{\text{p}} = (900 \times 360)/1500 = 216$ días.
- $PM_{\text{Mf}} = 231,25 - 216 = 15,25$ días tarda la empresa en pagar a sus proveedores.

Opción B

**B.1. Explique en qué consiste el modelo funcional de estructura organizativa (0,5 puntos).
Representelo gráficamente (0,5 puntos).**

Se basa en la existencia de especialistas y cada uno se centra en una de las áreas de la empresa. De esta manera ya no existe el principio de unidad de mando, sino que los trabajadores pueden recibir órdenes de cada uno de los diversos especialistas.

Ventajas: al haber especialistas que se dedican a una sola función, los trabajadores están mejor asesorados de cada materia en concreto.

Inconvenientes: puesto que los trabajadores reciben órdenes de varios jefes, en ocasiones pueden ser contradictorias y generar conflictos.



B.2. Exponga la clasificación de empresas de acuerdo a la titularidad de su capital que las integran (0,5 puntos) y al sector en el que desarrollan su actividad (0,5 puntos).

Según el sector económico

Podemos diferenciar entre empresas del sector primario, del secundario y del terciario.

- Las empresas del sector primario son aquellas que realiza las actividades que extrañen las materias primas de la naturaleza. Nos referimos a agricultura, ganadería, pesca, extracción forestal y minería.

- Las empresas del sector secundario son aquellas que realiza las actividades que transforman las materias primas en productos. Nos referimos a toda la industria en general: la textil, naval, siderúrgica, química etc. También debemos incluir la construcción.

- Las empresas del sector terciario. Engloba a dos grupos de empresas:

a) Las comerciales, que se dedican a comprar unos productos para luego venderlos sin transformarlos, como una papelería o una tienda de comics.

b) Las de servicios, que ofrecen productos intangibles, como una academia que da clases particulares de economía (no podemos “tocar” el servicio).

Según la propiedad de su capital

La propiedad del capital de una empresa permite establecer tres tipos distintos:

- La empresa privada es propiedad de personas físicas o jurídicas particulares. Su objetivo es ganar beneficios. Por ejemplo, Zara, la peluquería a la que vas o el bar de la esquina.
- La empresa pública es propiedad del Estado o de cualquier entidad de carácter público, por ejemplo, ADIF. Su objetivo no es sólo ganar dinero, sino también prestar unos servicios sociales.
- La empresa mixta, cuya propiedad está compartida entre el Estado y particulares, por ejemplo, AENA (aeropuertos españoles y navegación aérea)

B.3. ¿Qué es un canal de distribución? (0,75 puntos). Explique los tipos de canales de distribución atendiendo al número de niveles o intermediarios (0,75 puntos). Argumente cómo el comercio electrónico puede influir en la longitud del canal de distribución (0,5 puntos).

La distribución del producto son todas las actividades que permiten llevar el producto al consumidor en la cantidad, tiempo y lugar que estos desean.

- 1. Canal directo.** No existen intermediarios, sino que el propio fabricante es el que distribuye el producto al consumidor final. El gran auge de internet ha permitido que cada vez más empresas elijan este canal. *Este fue el inicio de las gafas de sol Hawkers.*
- 2. Canal corto.** Sólo existe un intermediario minorista, de manera que el fabricante vende al minorista y este al consumidor final. *El pescado de las lonjas es un ejemplo ya que va al mercado de abastos (minorista) y de ahí al consumidor final.*
- 3. Canal largo.** Existen dos o más intermediarios (al menos un mayorista y un minorista). A veces puede ocurrir que haya dos o más mayoristas por lo que el canal se va haciendo más largo. *El aceite es un ejemplo canal largo donde entre el agricultor y el consumidor se encuentra un mayorista (cooperativa) y alguna tienda (minorista).*

B.4. Diferencie y defina las clases de inversiones según el tipo de activos en los que se materializan (1 punto) y según su periodo de duración (1 punto).

Podemos utilizar varios criterios para clasificar las inversiones:

Según el tipo de activos que compramos

- **Inversiones en activos reales o productivos.** Es la compra de elementos que le permiten a la empresa llevar a cabo su actividad productiva (maquinaria, instalaciones, materias primas, ordenadores etc.).
- **Inversiones en activos financieros.** Es la compra de acciones o bonos con los que la empresa no busca llevar su actividad productiva, sino obtener una rentabilidad futura recibiendo dividendos o intereses.

Según el tiempo que dure la inversión.

- **Inversiones a largo plazo o permanentes.** Se utilizan para comprar bienes que van a permanecer en la empresa durante un tiempo prolongado de tiempo (normalmente más de un año), como máquinas, equipos informáticos etc.
- **Inversiones a corto plazo o de funcionamiento.** Son aquellas cuya duración en la empresa suele ser menos de un año, ya que son elementos que incorporamos a la producción de manera continua, como por ejemplo materias primas.

B.5. Una empresa se dedica a la comercialización de envases de vidrio. El 1 de enero de 2020 tenía unas existencias iniciales de 13.200 envases, cuyo precio de adquisición fue de 0,75 euros/unidad. Durante el mes de marzo adquirió 7.300 envases a 0,55 euros/unidad y durante el mes de abril 8.150 envases a 0,65 euros/unidad. En el mes de agosto vendió 14.150 envases a 1,55 euros/unidad. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- a) Calcule el valor de las existencias a 1 de septiembre según el método FIFO (1 punto)
- b) Calcule el valor de las existencias a 1 de septiembre según el método PMP (1 punto)

FECHA	CONCEPTO	ENTRADAS		SALIDAS		FIFO		PMP	
		Q V	P	Q V	P	Q V	P	Q V	P
1 de enero	Exist. inic.					13200 0,75	9900	13200 9900	0,75
marzo	Compra	7300 4015	0,55			13200 0,75 7300 0,55	9900	20500 0,68 ^[1] 13915	
abril	Compra	8150 5297,5	0,65			13200 0,75 7300 0,55 8150 0,65 5297,5	9900	28650 0,67 ^[2] 19212,5	
agosto	Venta			14150 1,55 -	--	6350 0,55 3492,5 8150 0,65 5297,5 14500 8790		14500 9715	0,67

1: $13915/20500 = 0'68$

2: $19212'5/28650 = 0'67$

B.6. La empresa "RATOCAN" cuya actividad es la fabricación de sillas de plástico, a fecha 31/12/2020, proporciona la siguiente información: amortización del inmovilizado, 80.000; compra de materias primas, 750.000; gastos de suministros, 80.000; venta de sillas, 900.000; intereses de la deuda, 9000; otros ingresos de explotación, 50.000; activo total, 350.000; fondos propios, 175.000. Teniendo en cuenta la información anterior se pide:

- a) Elabore la cuenta de Pérdidas y Ganancias según el modelo del Plan General de Contabilidad (25% impuesto de sociedades) (1 punto).

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	
+ Ingresos de explotación	900.000 + 50.000 = 950.000
- Gastos de explotación	80.000+750.000+80.000=910.000
=	950.000 - 910.000 = 40.000(BAIT)
+ Ingresos financieros	-----
- Gastos financieros	9000
=	9000 Resultado Financiero
	40.000 + (-9000) = 31.000 Beneficio Antes de Impuestos (BAI)
	- Impuesto de Sociedades (25% del BAI)
	= 23.250 Beneficio Neto (BN)/Resultado del Ejercicio

b) Calcule e interprete la rentabilidad económica de la empresa (0,5 puntos).

$(40.000/350.000) \times 100 = 11,42 \%$ de rentabilidad económica. Por cada 100€ que la empresa invierte en su Activo, obtiene un Beneficio Antes de Intereses e Impuestos de 11,42€

c) Calcule e interprete la rentabilidad financiera de la empresa (0,5 puntos).

$(23.250/175.000) \times 100 = 13,28 \%$ de rentabilidad financiera. Por cada 100€ que la empresa invierte en su Patrimonio Neto, obtiene un Beneficio Neto de 13,28€

BRAVOSOL
 Sistemas Personalizados de Enseñanza