

ECONOMÍA

INDICACIONES:

1. El examen consta de dos opciones. Elija una de ellas.
2. El examen consta de tres ejercicios y cada uno de ellos incluye varios apartados a resolver. Los tres ejercicios tienen el mismo peso en la calificación final del examen. Todos los apartados tienen el mismo peso en la puntuación del ejercicio.

Los dispositivos que pueden conectarse a internet o que pueden recibir o emitir información deben estar apagados durante la celebración del examen y no pueden estar a la vista.

OPCIÓN A

Ejercicio 1.- La empresa “Alfa Uno” se plantea las siguientes opciones de inversión, considerando un tipo de interés del 5% anual:

- 1) Ampliación del negocio actual que supondría un desembolso inicial de 120.000 euros y la entrada de unos flujos de caja anuales de 50.000 euros durante los siguientes tres años.
- 2) Incorporación de una nueva línea de negocio que implicaría un desembolso inicial de 120.000 euros y la obtención de unos flujos de caja anuales de 70.000 euros el segundo y el tercer año (en el primer año no se obtendría nada).

SE PIDE:

1. Evalúe si serían factibles tales opciones de inversión y, si es el caso, indique justificadamente la opción preferible.
2. Rehacer el apartado anterior considerando que el tipo de interés anual es del 7,5%. Interprete la variación observada en los resultados.
3. Si se hubiera planteado una tercera opción (al tipo del 5%) consistente en invertir 120.000 euros en un determinado producto financiero que generaría un único flujo de caja de 145.000 euros al término del tercer año, ¿sería preferible esta opción frente a lo indicado en el primer apartado? Explique su respuesta.

Ejercicio 2.- La empresa “Alfa Dos” se dedica a la fabricación y venta de una pieza utilizada en la fabricación de ordenadores. Durante 2018, se produjeron y vendieron 11.200 unidades de dicha pieza a un precio de venta unitario de 80 €/un. con la siguiente estructura de costes: Total de costes fijos, 400.000 €; y coste variable unitario, 36 €/un.

SE PIDE:

1. Determinación e interpretación del punto muerto o umbral de rentabilidad en el periodo 2018.
2. Si en el periodo 2017, el volumen de producción y venta fue de 10.000 unidades y el precio de venta unitario fue de 85 €/un. ¿cómo cambió la situación en 2018 respecto a 2017? Interprete los resultados obtenidos.
3. Si en el periodo 2019 respecto al periodo 2018, se prevé un incremento del 5% del volumen de costes fijos junto a un incremento del precio de venta unitario hasta situarse en 82 €/un. ¿cómo cambiaría la situación en 2019 respecto a la observada en 2018? Interprete los resultados.

Ejercicio 3.-

Astech Food Machinery en el ranking '1000 Europe's Fastest Growing Companies'

El Financial Times ha incluido a la empresa gerundense Astech Food Machinery en el ranking '1000 Europe's Fastest Growing Companies'. Ubicada en el puesto 337, este reconocimiento supone todo un aval para una compañía creada en 2012 en Cornellà del Terri por tres jóvenes emprendedores.

El objetivo de esta empresa era dar soluciones a las empresas del sector alimentario. Después de unos primeros años fabricando aplicaciones a medida (maquinaria de corte para la industria alimentaria), Astech se ha ido centrando y especializando en la fabricación de maquinaria para el serrado de producto alimentario (productos congelados o refrigerados, ya sea en la industria cárnica o pesquera) de un modo semiautomático y seguro, consiguiendo ser empresa líder en este segmento de mercado y con presencia a nivel internacional.

Las ventas tuvieron unos crecimientos muy importantes hasta 2016 (incremento del 107% respecto al ejercicio anterior) para seguir con un crecimiento más moderado en 2017 (incremento del 20% respecto al ejercicio anterior). Por lo que se refiere a la composición de su plantilla, en 2017, una cuarta parte era personal fijo y el resto era eventual.

La clave del éxito de Astech ha sido enfocarse en la fabricación de equipos de alta calidad, aplicar la mejora continua y trabajar constantemente para satisfacer las necesidades de los clientes más exigentes.

A partir del año 2015 comenzó a exportar, lo que le ha permitido posicionarse como uno de los líderes mundiales en el corte con sierra automática, lo que la ha llevado a su posicionamiento en el citado ranking. Tras el cierre del ejercicio 2018, la empresa publicaba en su página web: "Estamos muy orgullosos de haber cerrado el 2018 pudiendo decir que por segundo año consecutivo hemos instalado nuestras máquinas por los cinco continentes".

SE PIDE:

- 1.- ¿Cuál ha sido la estrategia para el éxito de Astech? Explique los aspectos clave de la misma.
- 2.- Explique la vía de crecimiento de esta empresa desde 2015.
- 3.- ¿Quiénes crearon la empresa Astech? Explique lo que entiende sobre el emprendedor actual.

OPCIÓN B

Ejercicio 1.- La empresa “Beta Uno” se plantea adquirir un nuevo equipo de producción a un precio de compra de 70.000 €, lo cual implicaría los siguientes cobros y pagos durante su vida útil estimada (4 años):

	Cobros	Pagos	Flujos netos caja
Año 1	40.000	10.000	30.000
Año 2	38.000	11.000	27.000
Año 3	35.500	13.000	22.500
Año 4	32.500	16.000	16.500

SE PIDE:

1. Evalúe esta inversión considerando un tipo de interés del 6%. Indique justificadamente si es recomendable la inversión.
2. Rehacer el apartado anterior considerando un tipo de interés del 8%. Interprete la variación observada.
3. Si, considerando un tipo de interés del 6%, se hubiera planteado otra opción de inversión que consiste en comprar un inmueble por 70.000 euros y venderlo 4 años después por 95.000 euros, ¿qué opción de inversión sería preferible? Justifique su respuesta.

Ejercicio 2.- La empresa “Beta Dos” presenta los siguientes saldos (datos en euros) en sus cuentas del Balance al cierre del ejercicio 2018:

Construcciones, 90.000 €; Deudas a largo plazo con entidades de crédito, 84.000 €; Productos terminados, 30.000 €; Caja, 5.000 €; Reservas, 35.000 €; Amortización acumulada del inmovilizado material, 100.000 €; Proveedores, 9.000 €; Banco cuenta corriente, 25.000 €; Terrenos, 50.000 €; Equipos para proceso de información, 40.000 €; Clientes, 10.000 €; Capital Social, 65.000 €; Maquinaria, 60.000 €; Hacienda Pública acreedora, 15.000 €; Materias Primas, 20.000 €; Resultado del ejercicio, determinar.

SE PIDE:

1. Construir el Balance identificando sus masas patrimoniales y determinar el importe de Resultado neto del ejercicio 2018.
2. Análisis de la situación de liquidez y de solvencia de la empresa mediante ratios.
3. Análisis de la estructura financiera de la empresa mediante ratios.

Ejercicio 3.-

Mobalpa llega a España para desafiar a Ikea y Leroy Merlin

Llega a España un nuevo jugador para competir en el mercado de las cocinas, los baños y los muebles para el hogar. Se trata de Mobalpa, una empresa francesa fundada en 1948 y perteneciente al grupo Fournier, que suma un total de 350 tiendas repartidas por una veintena de países y que, el año pasado, alcanzó una facturación de más de 430 millones de euros con una plantilla de más de 1.600 empleados a nivel mundial.

Su desembarco en España ha tenido lugar con la apertura de dos tiendas en Santander y Bilbao. La elección de ambas ubicaciones responde a su cercanía con Francia, el país donde el grupo tiene más músculo, lo que le hará más sencillo en esta primera etapa desarrollar la gestión de su logística sin necesidad de contar con una estructura propia en el mercado nacional. Una vez que Mobalpa evalúe los resultados de su llegada al país, la empresa asegura que su objetivo será abrir en torno a cinco locales al año de media hasta alcanzar alrededor de 30 tiendas en España en 2025.

El modelo de negocio preferido de Mobalpa es el de la franquicia. Abrir un establecimiento del grupo galo supone una inversión de unos 250.000 euros. A cambio, la compañía promete un volumen de ventas medio de 1,2 millones de euros en los tres primeros años y un retorno de la inversión (ROI) del 8%.

Mobalpa trabaja los segmentos de baño, muebles de hogar y cocinas, aunque es especialmente fuerte en este último. La empresa defiende que su punto fuerte respecto a otros actores del sector con los que compite donde está presente, como lo serán Ikea o Leroy Merlin en España, es su capacidad para personalizar proyectos y adecuarlos a los gustos y a las necesidades de sus clientes. Además, la empresa destaca que ofrece una garantía de 10 años en todos los muebles que comercializa y de 25 años en sus piezas, como bisagras o cajones.

SE PIDE:

- 1.- ¿Cuál es el modelo de negocio “preferente” de MOBALPA? Explique su respuesta.
- 2.- IKEA es un ejemplo de “empresa de bajo coste”. Explique las características diferenciadoras de este tipo de empresas.
- 3.- Comente los puntos fuertes de MOBALPA frente a sus competidores.