

INSTRUCCIONES GENERALES Y VALORACIÓN

Estructura de la prueba: la prueba se compone de dos opciones "A" y "B", cada una de las cuales **consta de 5 preguntas** que, a su vez, comprenden varias cuestiones. Sólo se podrá contestar una de las dos opciones, desarrollando íntegramente su contenido. En el caso de mezclar preguntas de ambas opciones la prueba será calificada con 0 puntos.

Puntuación: la calificación máxima total será de 10 puntos, estando indicada en cada pregunta su puntuación parcial.

Tiempo: 1 hora y 30 minutos.

OPCIÓN A

1.- Explique los distintos tipos de diversificación. ¿Está la diversificación relacionada con el crecimiento empresarial? (2 puntos).

2.- Identifique los distintos ciclos económicos que existen en las empresas atendiendo a su duración. ¿Poseen alguna relación con el PASIVO de la empresa? (2 puntos).

3.- ¿En qué consiste la teoría de la empresa como sistema? Identifique los diferentes subsistemas que podemos encontrar en una empresa. Indique cómo afectaría a los distintos subsistemas una huelga de empleados dedicados al proceso de embotellado en una planta embotelladora (2 puntos).

4.- Un almacén de coches eléctricos ha ido adquiriendo y vendiendo las unidades que aparecen en el cuadro siguiente. En febrero de dicho año vende 6.000 unidades en el mercado de coches de segunda mano. Valore el inventario resultante de esta empresa de automóviles a 18/03, según el método FIFO y el precio medio ponderado (2 puntos).

Fecha	Cantidad	Precio
1/01	8.000	10.000
5/01	1.500	15.000
10/01	1.700	12.000
12/01	1.100	13.000
17/01	2.300	11.000

5.- Un joven empresario se plantea montar un negocio de venta de bicicletas de aire retro en su garaje, trayéndose componentes de China, que ensamblaría él mismo. Quiere saber a) La cantidad de bicicletas que debe vender para no perder dinero, pensando que el precio de venta de cada bicicleta debe de ser de 600 euros, los costes fijos de 50.000 euros y el coste variable de 100 euros unidad. Si posteriormente fuese capaz de vender 200 bicicletas, b) ¿Cuáles serían los costes totales? ¿Qué beneficio obtendría entonces? c) Dibuje todo lo indicado d) Sin hacer ninguna operación indique si vendiese 150 unidades, si estaría en la zona de beneficios o pérdidas (justifique su respuesta) (2 puntos).

OPCIÓN B

1.- Indique la concepción del empresario en la gran empresa actual (2 puntos).

2.- Explique los distintos tipos de mercado según el número de oferentes con un ejemplo de cada tipo (2 puntos).

3.- Indique quienes son los proveedores y los clientes del sector eléctrico. ¿A qué tipo de entorno pertenecen? Indique algún factor que pueda aumentar el poder de negociación de alguno de ellos (2 puntos).

4.-El supermercado PIAMNORTE, presenta la siguiente información en miles de euros:

Venta de productos alimenticios	80.000 euros
Impuestos	17.820 euros
Alquiler del local	9.000 euros
Sueldos y salarios	10.000 euros
Amortización del inmovilizado	1.500 euros
Gastos financieros	100 euros

a) Re-construya la cuenta de Pérdidas y Ganancias (0,5 puntos)

b) Calcule el beneficio neto (0,5 puntos)

c) Sabiendo que posee un pasivo total de 100.000 euros, del que el 40% son fondos ajenos, construya y explique el significado de la Rentabilidad Económica (0,5 puntos) y Financiera (0,5 puntos).

5.- En un pequeño loft tenemos a tres artistas pintando cuadros (empresa A), produciendo cada uno de ellos las siguientes cantidades de cuadros pequeños cada día. En la empresa de al lado (empresa B), 6 artistas amigos producen 6 cuadros al día.

	Trabajo	Producción	Coste de los trabajadores
Empresa A	3	6	300
Empresa B	6	6	600

a) Calcule la productividad del trabajador en cada empresa (1 punto)

b) Calcule que empresa posee una mayor eficiencia técnica (0,5 puntos)

c) Calcule además, que empresa es más eficiente desde un punto de vista económico (0,5 puntos).

CRITERIOS DE CORRECCIÓN

OPCIÓN A

- 1.- El alumno debe saber explicar los tipos de diversificación y relacionarla con el crecimiento empresarial.
- 2.- El alumno debe ser capaz de diferenciar los dos ciclos del activo según su duración y relacionarlos con el tipo de financiación que deben recibir los mismos.
- 3.- El alumno debe entender la concepción de la empresa como sistema y los distintos subsistemas que lo componen. Debe ser capaz de explicar las diferentes relaciones entre ellos a raíz del ejemplo proporcionado.
- 4.- El alumno debe saber calcular el valor del inventario según los criterios FIFO y el precio medio ponderado.
- 5.- El alumno debe saber calcular el punto muerto, saber dibujar las diferentes funciones de coste e ingreso así como calcular el beneficio según los datos proporcionados.

CRITERIOS DE CORRECCIÓN

OPCIÓN B

- 1.- El alumno debe entender cuál es la concepción del empresario en la gran empresa actual en la que existe separación entre accionistas y directivos.
- 2.- El alumno debe reconocer los distintos tipos de mercados según el número de oferentes así como dar un ejemplo de cada uno de ellos.
- 3.- El alumno debe saber explicar quiénes son los proveedores y los clientes de un sector así como identificar alguna variable que les haga más poderosos.
- 4.- El alumno debe saber reconstruir la cuenta de pérdidas y ganancias, calcular el beneficio neto y calcular y explicar los conceptos de rentabilidad económica y financiera.
- 5.- El alumno debe saber calcular la eficiencia de cada trabajador así como la eficiencia técnica y económica.

GUIÓN DE RESPUESTAS

OPCIÓN A

1.- Explique los distintos tipos de diversificación. ¿Está la diversificación relacionada con el crecimiento empresarial? (2 puntos)

La estrategia de diversificación consiste en introducirse en nuevos mercados con nuevos productos. Podemos distinguir entre la diversificación relacionada o no relacionada. La relación se deriva de la similitud tecnológica o de mercado – marca, red de distribución.- entre los productos/mercados nuevos y los antiguos de la empresa. El principal objetivo de la diversificación es reducir el riesgo empresarial así como aprovechar sinergias en el caso de la diversificación relacionada. Sí, la diversificación es una estrategia de crecimiento, tanto un tipo como el otro.

2.- Identifique los distintos ciclos económicos que existen en las empresas atendiendo a su duración. ¿Poseen alguna relación con el PASIVO de la empresa? (2 puntos).

En las empresas coexiste el ciclo largo con el ciclo a corto o de explotación.

- Ciclo a largo: se trata de un ciclo que dura más que un ejercicio económico. Lo forman aquellos bienes que forman el activo fijo. Comienza con la captación de fondos a largo plazo para adquirir elementos del activo fijo. Con el uso, dichos elementos se van desgastando, lo que indica que en un futuro habrá que reponerlos utilizando el fondo de amortización al final de su vida útil.
- El ciclo a corto plazo o también llamado ciclo de explotación. Es un ciclo que comienza con la captación de fondos a corto para financiar la compra de materias primas. Dichas materias primas se incorporarán al proceso productivo, comercial, etc. y se recuperarán de nuevo a través del cobro. No dura más que un ejercicio económico.
- Claramente, existe una relación entre la duración de la financiación y el destino o uso de la misma en el activo. Debe existir una correspondencia de duración entre el pasivo y el activo, que no es estricta, surgiendo en el desfase el concepto del Fondo de Maniobra.

3.- ¿En qué consiste la teoría de la empresa como sistema? Identifique los diferentes subsistemas que podemos encontrar en una empresa. Indique cómo afectaría a los distintos subsistemas una huelga de empleados dedicados al proceso de embotellado en una planta embotelladora (2 puntos).

- La empresa la podemos considerar como un conjunto de elementos relacionados entre sí y con su entorno. A la empresa llegan o entran un conjunto de inputs, se transforman y surgen unos outputs (bienes y servicios, impuestos, etc.).
- Los subsistemas que podemos reconocer en cualquier empresa son el subsistema directivo, el comercial, el financiero, el productivo y el de recursos humanos.
- Una huelga en el subsistema productivo afectaría al área de producción disminuyendo la cantidad fabricada, esto afectaría al área de marketing dado que habría menos producto que vender y no se podrían atender las órdenes de compra de los clientes, lo que originaría menos ingresos por venta, dejaría a sus clientes descontentos, lo que afectaría también al área financiera. Por otra parte, el área de dirección y de recursos humanos tendrían que dedicar su atención a la resolución del conflicto existente en la empresa para evitar que en el futuro, se vuelva a ver afectada la producción. Todo ello puede provocar malos resultados, lo que afectaría también a los accionistas de la empresa.

4.- Un almacén de coches eléctricos ha ido adquiriendo y vendiendo las unidades que aparecen en el cuadro siguiente. En febrero de dicho año vende 6.000 unidades en el mercado de coches de segunda mano. Valore el inventario resultante de esta empresa de automóviles a 18/03, según el método FIFO y el precio medio ponderado (2 puntos).

Fecha	Cantidad	Precio
1/01	8.000	10.000
5/01	1.500	15.000
10/01	1.700	12.000
12/01	1.100	13.000
17/01	2.300	11.000
TOTAL	14.600	

$$\text{PMP} = (10.000 \cdot 8.000 + 1.500 \cdot 15.000 + 1.700 \cdot 12.000 + 1.100 \cdot 13.000 + 2.300 \cdot 11.000) / (8.000 + 1.500 + 1.700 + 1.100 + 2.300) = 11.130 \text{ u.m.}$$

Si tenía 14.600 unidades y vende 6.000, quedarán 8.600 unidades.

Valoración usando el PMP = $8.600 \cdot 11.130 = 95.718.000 \text{ u.m.}$

Venderá 6.000 unidades a 10.000 por lo que le quedarán: Valoración usando el FIFO = $2.000 \cdot 10.000 + 1.500 \cdot 15.000 + 1.700 \cdot 12.000 + 1.100 \cdot 13.000 + 2.300 \cdot 11.000 = 102.500.000 \text{ u.m.}$

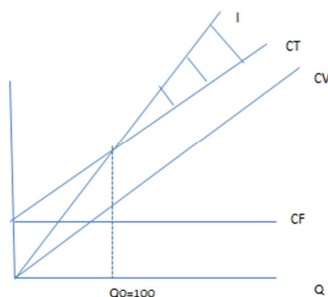
5.- Un joven empresario se plantea montar un negocio de venta de bicicletas de aire retro en su garaje, trayéndose componentes de China, que ensamblaría él mismo. Quiere saber a) La cantidad de bicicletas que debe vender para no perder dinero, pensando que el precio de venta de cada bicicleta debe de ser de 600 euros, los costes fijos de 50.000 euros y el coste variable de 100 euros unidad. Si posteriormente fuese capaz de vender 200 bicicletas, b) ¿Cuáles serían los costes totales? ¿Qué beneficio obtendría entonces? c) Dibuje todo lo indicado d) Sin hacer ninguna operación indique si vendiese 150 unidades, si estaría en la zona de beneficios o pérdidas (justifique su respuesta) (2 puntos).

a) $Q = CF / (p - CV) = 50.000 / (600 - 100) = 100$ bicicletas

b) $CT = CF + CV \cdot Q = 50.000 + 100 \cdot 200 = 70.000$ euros

$Bf = IT - CT = 200 \cdot 600 - 70.000 = 120.000 - 70.000 = 50.000$ euros

c)



d) Zona de beneficios porque está por encima de la cantidad del punto muerto

OPCIÓN B

1.- Indique la concepción del empresario en la gran empresa actual (2 puntos).

En las empresas actuales de gran tamaño existe separación entre la propiedad y la dirección. La propiedad se encuentra repartida entre muchos pequeños accionistas. Se produce el fenómeno de que los dueños no son los que dirigen las empresas, produciéndose una profesionalización del empresario encarnada en la figura del directivo. En este tipo de empresas se considera al empresario como un profesional de la dirección (Galbraith) que impulsa la actividad económica (Schumpeter), es el descubridor de oportunidades (Kirzner) y que arriesga su prestigio si no hay buenos resultados (Knight). Por lo tanto, el directivo, asume las funciones de los empresarios.

2.- Explique los distintos tipos de mercado según el número de oferentes con un ejemplo de cada tipo (2 puntos).

Según el número de oferentes podemos distinguir diversos tipos de mercado entre los que encontramos los siguientes:

- Mercados de competencia perfecta: muchos oferentes y demandantes. Producto homogéneo. Información total. Libertad de entrada y de salida. El precio se fija por la interacción de la oferta y la demanda (Mercado de manzanas).
- Oligopolio: El oligopolio es aquel mercado en el que existen pocos oferentes y muchos demandantes. Al ser pocos los oferentes, es posible que se establezcan acuerdos entre ellos. (ej. Sector de carburantes en España).
- Monopolio: Es aquel mercado caracterizado por la existencia de un único oferente y muchos demandantes. El oferente tiene todo el poder de mercado.

3.- Indique quienes son los proveedores y los clientes del sector eléctrico. ¿A qué tipo de entorno pertenecen? Indique algún factor que puede aumentar el poder de negociación de alguno de ellos (2 puntos).

Proveedores son quienes venden al sector los productos, los componentes necesarios para el desarrollo de la actividad del sector, clientes son los que compran. En el sector eléctrico un proveedor podría ser el que vende tecnología, como un fabricante de motores que permitan la extracción de energía hidráulica por ejemplo. El cliente el usuario final, las familias, las empresas. Les hace poderosos a los proveedores son ser pocos y estar organizados, a los clientes el número que sean y la cantidad que adquieran. Así por ejemplo, las empresas tienen mayor poder negociador que los particulares.

4.-El supermercado PIAMNORTE, presenta la siguiente información en miles de euros:

Venta de productos alimenticios	80.000 euros
Impuestos	17.820 euros
Alquiler del local	9.000 euros
Sueldos y salarios	10.000

	euros
Amortización del inmovilizado	1.500 euros
Gastos financieros	100 euros

a) Re-construya la cuenta de Pérdidas y Ganancias (0,5 puntos)

Venta de productos alimenticios	80.000 euros
Sueldos y salarios	(10.000 euros)
Alquiler del local	(9.000 euros)
Amortización del inmovilizado	(1.500 euros)
Resultado de explotación	59.500 euros
Gastos financieros	(100 euros)
Resultado antes de impuestos	59.400
Impuestos	(17.820)
Resultado o beneficio neto	41.580 euros

b) Calcule el beneficio neto (0,5 puntos) =41.580 euros.

c) Sabiendo que posee un pasivo total de 100.000 euros, del que el 40% son fondos ajenos, construya y explique el significado de la Rentabilidad Económica (0,5 puntos) y Financiera (0,5 puntos).

$$PT = 100.000$$

$$FA = 40.000$$

$$FP = 60.000$$

RE = $59.500 / 100.000 = 0,595$ (*100) = 59,5% De cada 100 unidades de AT, la empresa obtiene un beneficio de explotación de 59,5.

RF = $41.580 / 60.000 = 0,693$ (*100)=69,3% De cada 100 unidades de FP, la empresa obtiene un beneficio neto de 69,3.

5.- En un pequeño loft tenemos a tres artistas pintando cuadros (empresa A), produciendo cada uno de ellos las siguientes cantidades de cuadros pequeños cada día. En la empresa de al lado (empresa B), 6 artistas amigos producen 6 cuadros al día.

	Trabajo	Producción	Coste de los trabajadores
Empresa A	3	6	300
Empresa B	6	6	600

a) Calcule la productividad del trabajador en cada empresa (1 punto)

$$PLA = 6/3 = 2$$

$$PLB = 6/6 = 1$$

b) Calcule que empresa posee una mayor eficiencia técnica (0,5 puntos)

La eficiencia técnica se consigue por aquellas empresas que usando menos factores obtienen más producción, en ese caso, la empresa A.

c) Calcule además, que empresa es más eficiente desde un punto de vista económico (0,5 puntos)

La eficiencia económica la alcanza la empresa A porque permite producir con los menores costes.