



## SOLUCIONES

### OPCIÓN A

#### Cuestiones teóricas

1. Defina el concepto de Responsabilidad Social Corporativa (1p)

*A través de la Responsabilidad Social las empresas se conciencian del impacto de su acción sobre todos los grupos de interés de las mismas (trabajadores, clientes, proveedores, socios, sociedad y medio ambiente). La responsabilidad social representa el compromiso de la empresa de contribuir al desarrollo económico, a la vez que a la mejora de la calidad de vida de los trabajadores y sus familias, de la comunidad local donde actúan, de la sociedad en su conjunto y del medio ambiente.*

*Responsabilidad Social es esencialmente un concepto por el cual las empresas deciden contribuir voluntariamente a mejorar la sociedad y a preservar el medio ambiente*

2. El empresario según Schumpeter (1p)

*Empresario innovador. Schumpeter justifica la necesidad de innovación en el ciclo: equilibrio, introducción de innovaciones, beneficio extraordinario, imitación, desaparición beneficio extraordinario, equilibrio, innovación ...*

3. Explique brevemente los fundamentos de la *teoría de la administración general* propuesta por Henry Fayol (1,5p).

*Obra: Principios de administración general (1916). Función administrativa es la más importante en la empresa. Engloba a todas las demás funciones. Comprende las siguientes subfunciones: planificación, organización, dirección, coordinación y control. Establece una serie de principios de administración (14 principios). Enfatiza en la unidad de mando y en la centralización. Fue el primero que se ocupó de esta función. No trabajos empíricos, no consideración del resto de funciones de la empresa.*

4. ¿Qué es el activo corriente? Indique dos elementos pertenecientes a esta masa patrimonial (1,5p)

Activo corriente: bienes y derechos que se convertirán en dinero en un periodo de tiempo inferior al año. Su función consiste en asegurar la actividad normal de la empresa (aprovisionamiento, producción y venta). Se renuevan una o varias veces en el año. Se divide en existencias, disponible y realizable. Ejemplos: existencias de productos terminados, deudas que mantienen los clientes con la empresa, saldo disponible en una cuenta bancaria.

5. La distribución en el marketing mix (1,5p).

Incluye todas las decisiones y actividades que se realizan para hacer llegar el producto desde el fabricante hasta el consumidor final. El canal de distribución lo forman mayoristas y minoristas o detallistas. Propiedad del canal, longitud del canal (largo, corto, directo). Distribución exclusiva (solo a través de determinados canales de distribución) Distribución intensiva (por todos los canales posibles) Distribución selectiva (a medio camino entre los dos anteriores). Comercio electrónico

6. Entre las fuentes de financiación se encuentran el leasing y la emisión de obligaciones (empréstitos) ¿cómo se definen? Indique un ejemplo en el que utilizaría cada una de ellas (1,5p).

*El leasing consiste en un contrato de arrendamiento por el que el propietario de un bien (arrendador) lo alquila a una empresa (arrendatario) la cual se compromete a pagar unas cantidades en concepto del citado alquiler. Al final del período pactado existe una opción de compra a un precio preestablecido. Puede ser leasing financiero u operativo. Normalmente se utiliza Leasing para financiar inmovilizado, por ejemplo una furgoneta, una máquina...*

*Cuando la empresa necesita grandes cantidades de dinero, puede dividir el total en pequeñas cantidades iguales y emitir títulos por ese valor (cada uno de estos títulos es una obligación). Dichos títulos se ofrecen al público en general contando para ello con la colaboración de las entidades financieras.*

*Los compradores de estos títulos adquieren la condición de acreedores de la empresa emisora. Como tales tienen derecho a que se les devuelva su dinero en la fecha acordada y se le abonen los intereses –también acordados-*

*Es una fuente de financiación a la que en la práctica sólo acceden las grandes empresas. Se puede acudir a ella, por ejemplo, para financiar la construcción de una nueva fábrica.*

### Ejercicio práctico (2 puntos)

Una empresa industrial tiene unos costes fijos anuales de 75.000€. El precio de venta unitario de sus productos es de 100€ y el margen unitario (margen de cobertura) es de 10 euros. Durante 2015 la empresa fabricó y vendió 8.000 unidades de producto.

Cuestiones:

a) Calcule el punto muerto **(0, 6p)**

Punto muerto = Coste fijo / (precio venta – coste variable unitario)

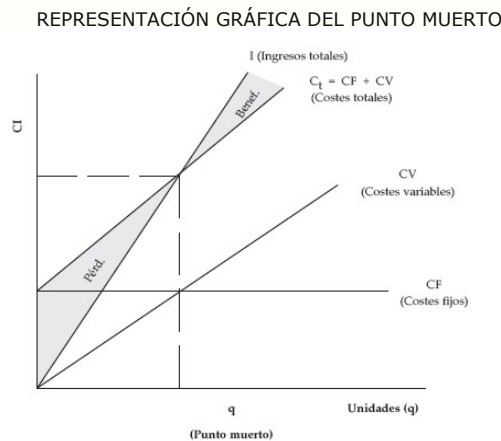
Precio de venta – coste variable unitario = margen de cobertura.

Por tanto:

Punto muerto = Coste fijo / margen de cobertura

Punto muerto = 75.000/10 = 7.500 unidades de producto

b) Represente gráficamente las funciones de ingresos, costes y el punto muerto **(0,5p)**





c) ¿Cuál fue el beneficio de la empresa en 2015? **(0,5 p)**

*Beneficio = Ingresos - costes*

*En este caso no se pueden calcular los costes. Se conoce cuál es el punto muerto y se sabe que la empresa comienza a obtener beneficios a partir del punto muerto. Se conoce también el margen de cobertura. Luego,*

*Beneficio = (volumen de producción y ventas – punto muerto) x margen de cobertura =*

*Beneficio = (8.000 – 7.500) x 10 = 5.000€*

d) El riesgo de que esta empresa entre en pérdidas a corto plazo ¿es alto o bajo? Justifique su respuesta **(0,4 p)**

*El volumen de producción y venta de la empresa se encuentra muy próximo al punto muerto. Basta con que las ventas se reduzcan un 6,25% para que la empresa deje de obtener beneficios. Por tanto, el riesgo se puede calificar de alto.*

## SOLUCIONES

### OPCIÓN B

#### Cuestiones teóricas

1. La motivación en la empresa según Abraham Maslow (1p)

Maslow establece que lo que mueve al individuo a realizar esfuerzos es la posibilidad de satisfacer sus necesidades. Para Maslow el ser humano siempre tiene necesidades que satisfacer, aunque no siempre son las mismas. Además dichas necesidades se encuentran jerarquizadas (fisiológicas, de seguridad, sociales, de reconocimiento y de autorrealización). Una necesidad aparece cuando se encuentran satisfechas las de orden inferior.

*Una necesidad satisfecha no motiva, por lo que hay que identificar cuáles son las necesidades del individuo para ofrecerle la posibilidad de satisfacerlas y, de esta forma, motivarlo*

2. Enumere los principales impuestos a los que ha de hacer frente la empresa e indique el hecho imponible de cada uno de ellos (1p)

Impuesto	Hecho imponible
IRPF (si persona física)	La obtención de renta por parte del sujeto pasivo
Impuesto sociedades	Obtención de renta (beneficios) por parte de la sociedad
IVA	Entrega de bienes y prestación de servicios, adquisiciones intracomunitarias y las importaciones de bienes
	Otros impuestos
Impuesto actividades económicas	La realización de actividad económica
Impuesto de bienes inmuebles (urbanos)	Posesión de inmuebles
Impuesto de vehículos de tracción mecánica	Posesión de vehículos
Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados	Adquisiciones de bienes no sujetas al IVA Realización de actos mercantiles cuando se han de documentar en impresos oficiales

3. Defina los conceptos de coste fijo y coste variable. Indique al menos dos ejemplos de cada uno de ellos (1,5p).

*Coste fijo es aquél que no depende del volumen de producción. Es decir, se trata de costes a los que se les ha de hacer frente aunque el volumen de producción sea cero. Es de señalar que a largo plazo todos los costes son variables. Ejemplos: alquileres y seguros.*

*Coste variable es aquél que depende del volumen de producción (a más producción más coste). Ejemplos: materias primas, energía, incentivos salariales*

4. Según Porter, la competencia en un sector económico depende de las llamadas fuerzas competitivas. Indique en qué consisten y cuáles son las variables que condicionan las dos fuerzas siguientes: rivalidad en el sector y poder negociador de clientes(1,5p).

*La rivalidad en el sector Indica la intensidad de la competencia que hay en un sector. Depende de factores como el número de competidores y el equilibrio entre ellos, el crecimiento del sector, los costes fijos, costes de almacenamiento altos, la (no) diferenciación de los productos, las barreras de salida, etc.*

*El poder negociador de clientes mide la relación de fuerzas existente en los procesos negociadores entre empresa y clientes. El número de clientes, el tamaño de éstos con relación al de las empresas, la no diferenciación del producto, la existencia de sustitutivos y la información sobre el producto son factores que influyen sobre el ya citado poder negociador del cliente.*

5. En el proceso de administración se identifican varias fases, entre las que se encuentran la de planificación y la de dirección. Indique en qué consisten (1,5p).

*La planificación consiste en decidir por anticipado qué se quiere conseguir, cómo se va a hacer y cuáles son los recursos que se van a emplear. Implica la definición de la misión y visión de la empresa; el análisis interno y externo y la fijación de objetivos. Una vez hecho esto, se definen las líneas maestras para alcanzar dichos objetivos (las estrategias, se identifican las alternativas posibles, se seleccionan y se ponen en práctica (hay quien incluye también el control en este proceso).*

*La dirección consiste en guiar, orientar y motivar a los trabajadores para que contribuyan al logro de los objetivos de la organización. En la función de dirección se distinguen tres subfunciones: liderazgo, motivación y comunicación.*

6. El plan de negocio: concepto y contenido (1,5p).

*Documento que identifica y analiza una oportunidad de negocio y su viabilidad técnica, económica y financiera, y desarrolla las estrategias necesarias para convertir dicha oportunidad en un proyecto concreto.*

*Contenidos: Idea de empresa, ubicación de la empresa, productos que se ofrecen, mercado objetivo, plan de marketing, plan de producción, dirección y organización de la empresa, análisis económico y financiero, calendario. Conveniente incluir el equipo humano*



## Ejercicio práctico (2 puntos)

1. A la sociedad de inversiones 25+ se le presentan los siguientes proyectos de inversión (datos en euros):

	Desembolso inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Proyecto A	10.000	6.000	3.000	2.000	2.000	2.000	0
Proyecto B	10.000	4.000	0	3.000	3.000	3.000	2.000
Proyecto C	10.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000

Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- a) Calcule el período de recuperación para los tres proyectos (0,6 p)

Para calcular el período de recuperación se han de acumular flujos de caja sucesivos hasta que la suma iguale al desembolso inicial.

El período de recuperación del proyecto A es de dos años y medio, suponiendo que el flujo de caja se genera de manera uniforme a lo largo del año.

El período de recuperación del proyecto B es de cuatro años

El período de recuperación del proyecto C es de dos años y medio, suponiendo que el flujo de caja se genera de manera uniforme a lo largo del año

- b) Indique qué proyecto escogería según el período de recuperación (0,4 p)

*Según este criterio son iguales los proyectos A y C. Si se atiende únicamente al período de recuperación ambos proyectos son indiferentes. Si se considera la totalidad de los flujos de caja, mejor el C*

- c) ¿Qué inconvenientes tiene elegir inversiones utilizando el criterio del período de recuperación? ¿Aparece en este caso alguno de dichos inconvenientes? (0,5 p)

El inconveniente que tiene esta elección es que no se consideran los flujos de caja generados después del período de recuperación. En este caso, no se tiene en cuenta que después de recuperar la inversión con el proyecto C se generan unos flujos de caja igual a 4.000€ anuales, mientras que con el proyecto A el flujo de caja posterior al período de recuperación es bastante inferior. Esto hace que no se pueda afirmar categóricamente que ambos proyectos son iguales.

También se puede citar que con este criterio no se tiene en cuenta el momento en el que se generan los flujos de caja

- d) Calcule el flujo medio de caja por unidad monetaria comprometida del proyecto B (0,5 p)

El flujo medio de caja del proyecto B es:

$$\text{Flujo medio caja} = (4.000 + 0 + 3.000 + 3.000 + 3.000 + 2.000) / 6 = 2.500 \text{ €}$$

El flujo medio de caja por unidad monetaria comprometida es:

$$\text{FNC}_{\text{medio}} = 2.500 / 10.000 = 0,25 \text{ € por euro invertido}$$