

OPCIÓN A

1. (3 puntos) Defina con brevedad y precisión los siguientes conceptos:

a) Distribución (variable de marketing). (1 punto)

b) Franquicia. (1 punto)

c) Eficiencia. (1 punto)

NOTA PARA LA CORRECCIÓN DEL EJERCICIO 1: Las definiciones siguientes pretenden ser completas, es decir, el máximo que puede responder el alumno. No es necesario que el alumno ofrezca una respuesta idéntica o igual de completa a la que se presenta aquí, sino que la respuesta sea correcta y utilice un lenguaje y una redacción adecuados. Aunque el alumno puede adjuntar ejemplos si lo desea, el no hacerlo no debe restar puntuación. A título orientativo se destaca en negrita la parte que en las definiciones propuestas permitiría alcanzar la puntuación máxima.

Puntuación máxima de cada definición: 1 punto.

a) Distribución (variable de marketing): **Es el conjunto de procesos/mecanismos/actividades a través de los cuales la empresa pone los productos demandados a disposición de los consumidores.** El camino que sigue el producto desde el productor hasta el consumidor se denomina canal de distribución.

b) Franquicia: **Forma de cooperación entre empresas que consiste en un contrato a través del cual una empresa (la franquiciadora) cede a otra (la franquiciada) el derecho a usar una marca o fórmula comercial de reconocido prestigio a cambio de unos pagos periódicos.** El franquiciador proporciona además asesoramiento técnico y comercial y formación al franquiciado. La ventaja fundamental para el franquiciador es que le permite incrementar sus ventas sin tener que asumir grandes inversiones. A cambio, le supone una cierta pérdida de control del negocio. Ventajas para el franquiciado: Reduce el riesgo y la incertidumbre de la inversión, recibe formación y asistencia del franquiciador, etc. Inconvenientes para el franquiciado: Riesgo de bajos márgenes como consecuencia de pagos elevados al franquiciador, menor independencia, etc.

c) Eficiencia: **Capacidad de lograr los objetivos propuestos utilizando el mínimo de recursos.** Una empresa mejora su eficiencia cuando alcanza los mismos resultados utilizando menos recursos, o bien cuando utilizando los mismos recursos consigue mejores resultados. Se distingue entre eficiencia técnica y económica, según las mediciones se hagan en unidades físicas o monetarias, respectivamente.

NOTA PARA LA CORRECCIÓN DE LOS EJERCICIOS 2 Y 3: Cuando en la resolución de un apartado práctico **se omitan sistemáticamente las unidades** de los resultados obtenidos **se penalizará** la puntuación en una cantidad equivalente al **10% de la puntuación máxima** del apartado. A título orientativo se entenderá que el estudiante omite sistemáticamente las unidades y, por tanto, procede la penalización, cuando no especifica las unidades en más de la mitad de los resultados obtenidos.

2. (3,5 puntos) Para financiar un viaje de estudios, un grupo de estudiantes decide organizar una fiesta, cuyos costes estimados son los siguientes: el alquiler del local costará 300 €; deberán pagar un impuesto municipal de 75 €; el coste de la comida y bebida para cada asistente ascenderá a 15 €; contratarán dos animadores que cobran 105 € cada uno; comprarán un pequeño regalo de 2 € para entregar a cada asistente; por último deberán pagar 40 € por la limpieza del local una vez finalizada la fiesta.

a) Calcule de forma detallada los costes fijos de organizar la fiesta y el coste variable unitario (por asistente). (0,75 puntos)

Costes fijos = 300 + 75 + 105 x 2 + 40 = 625 € (0,4 puntos)

Coste variable unitario (por asistente) = 15 + 2 = 17 € (0,35 puntos)

- b) Supuesto que se prevé vender 100 entradas para la fiesta, calcule el precio mínimo al que deberá venderse cada entrada para no incurrir en pérdidas. (0,75 puntos)

Beneficio = $P \times Q - C_{v_u} \times Q - \text{Costes fijos}$

$$0 = P \times 100 - 17 \times 100 - 625$$

$$P \times 100 = 1.700 + 625$$

$$P = \frac{2.325}{100} = 23,25 \text{ € cada entrada}$$

(Valorar 0,35 puntos el planteamiento y 0,4 puntos la resolución)

- c) Si son 25 los estudiantes que irán al viaje de estudios y el coste del mismo es 300 € por persona, calcule cuántas entradas deberían venderse a un precio de 31 € la entrada, para que los beneficios obtenidos con la fiesta permitan financiar el 15% del coste del viaje de este grupo de estudiantes. (1 punto)

$$\text{Beneficio deseado} = 25 \times 300 \times 0,15 = 1.125 \text{ €}$$

Beneficio = $P \times Q - C_{v_u} \times Q - \text{Costes fijos}$

$$1.125 = 31 \times Q - 17 \times Q - 625 = 14 \times Q - 625$$

$$1.750 = 14 \times Q$$

$$Q = \frac{1.750}{14} = 125 \text{ entradas}$$

(0,5 puntos el cálculo del beneficio deseado; 0,25 puntos el planteamiento para calcular el número de entradas; 0,25 puntos el cálculo del número de entradas)

- d) Supuesto que los estudiantes deciden fijar finalmente como precio de venta el señalado en el apartado anterior, calcule el umbral de rentabilidad o punto muerto e interprete el resultado. (1 punto)

$$\text{Punto muerto (unidades físicas)} = \frac{C_f}{P - C_{v_u}} = \frac{625}{31 - 17} = 44,64 \text{ entradas}$$

Otra forma:

$$\text{Ingresos totales} = 31 \times Q$$

$$\text{Costes totales} = 625 + 17 \times Q$$

$$\text{Ingresos totales} = \text{Costes Totales}; Q = 44,64 \text{ entradas}$$

Interpretación: Se deberán vender al menos 45 entradas para obtener beneficios positivos.

(0,4 puntos la fórmula o planteamiento; 0,35 puntos el cálculo del punto muerto; 0,25 puntos la interpretación)

3. (3,5 puntos) La empresa GOLO, S.A. se dedica al sector de la restauración en España, disponiendo de una treintena de restaurantes repartidos por diferentes provincias. Actualmente, la empresa cuenta con un exceso de liquidez que desea rentabilizar. El director financiero está estudiando, mediante los criterios de selección de inversiones VAN y TIR, tres proyectos alternativos de la misma duración. Los resultados obtenidos se presentan en la siguiente tabla:

ALTERNATIVAS DE INVERSIÓN	VAN	TIR
PROYECTO 1	-2.000 €	4,2%
PROYECTO 2	35.000 €	18,3%
PROYECTO 3	0 €	6,5%

- a) A partir de los resultados del VAN, razone, de forma separada para cada proyecto, si el valor actualizado de sus flujos de caja es mayor, menor o igual, que el desembolso inicial. (0,75 puntos)

Proyecto 1. Puesto que su VAN es negativo, se deduce que el valor actual de los flujos de caja generados por este proyecto es inferior al desembolso inicial (en 2.000 €). **(0,25 puntos)**

Proyecto 2. Puesto que su VAN es positivo, se deduce que el valor actual de los flujos de caja generados por este proyecto es superior al desembolso inicial (en 35.000 €). **(0,25 puntos)**

Proyecto 3. Puesto que su VAN es cero, se deduce valor actual de los flujos de caja generados por este proyecto es igual al desembolso inicial. **(0,25 puntos)**

- b) Sabiendo que se ha utilizado la misma tasa de actualización para calcular el VAN de los tres proyectos, ¿podría determinar cuál es el valor de dicha tasa? Justifique la respuesta. *(0,75 puntos)*

La tasa de actualización utilizada es un 6,5%. Esta información la podemos extraer de los datos reflejados en la tabla para el Proyecto 3, ya que la TIR de un proyecto es la tasa de descuento que iguala a 0 su VAN. **(0,75 puntos)**

- c) Justifique, en base a cada uno de los dos criterios, cuál sería el proyecto seleccionado. *(0,5 puntos)*

Utilizando el criterio Valor Actual Neto, la empresa seleccionaría el Proyecto 2, ya que es el único que tiene un VAN positivo. **(0,25 puntos)**

Utilizando el criterio de Tasa Interna de Rentabilidad, la empresa seleccionaría también el Proyecto 2, ya que es el que ofrece una rentabilidad superior a los demás y a la tasa de actualización. **(0,25 puntos)**

- d) A la empresa se le plantea un nuevo proyecto de inversión, de duración dos años, que supone un desembolso inicial de 20.000 € y unos flujos de caja anuales de 7.000 € el primer año y 22.000 €, el segundo. Calcule la TIR de dicho proyecto. *(1,25 puntos)*

$$VAN = -20.000 + \frac{7.000}{(1+r)} + \frac{22.000}{(1+r)^2} = 0$$

$$-20.000(1+r)^2 + 7.000(1+r) + 22.000 = 0$$

$$-20.000(1+2r+r^2) + 7.000(1+r) + 22.000 = 0$$

.....

$$20r^2 + 33r - 9 = 0$$

$$r = \frac{-b \pm \sqrt{b^2 - 4ac}}{2a} \quad r = 0,238 \quad r = 23,8\%$$

(0,5 puntos plantear bien la ecuación; 0,75 puntos la resolución)

- e) Explique qué estrategia de crecimiento (desarrollo del producto, desarrollo del mercado, penetración del mercado o diversificación) sigue la empresa si planea abrir un restaurante en Francia. *(0,25 puntos)*

Se trata de una estrategia de desarrollo de mercado ya que sigue operando en el mismo sector, pero en un nuevo mercado. **(0,25 puntos)**

OPCIÓN B

1. *(3 puntos)* Defina con brevedad y precisión los siguientes conceptos:

- a) Leasing. *(1 punto)*
- b) Desarrollo del producto (estrategia de crecimiento). *(1 punto)*
- c) Calidad total. *(1 punto)*

NOTA PARA LA CORRECCIÓN DEL EJERCICIO 1: Las definiciones siguientes pretenden ser completas, es decir, el máximo que puede responder el alumno. No es necesario que el alumno ofrezca una respuesta

idéntica o igual de completa a la que se presenta aquí, sino que la respuesta sea correcta y utilice un lenguaje y una redacción adecuados. Aunque el alumno puede adjuntar ejemplos si lo desea, el no hacerlo no debe restar puntuación. A título orientativo se destaca en negrita la parte que en las definiciones propuestas permitiría alcanzar la puntuación máxima.

Puntuación máxima de cada definición: 1 punto.

- a) **Leasing: Es una fuente de financiación externa a largo plazo que consiste en el arrendamiento con opción de compra de determinados elementos patrimoniales.** Más concretamente, este medio de financiación permite a las empresas que necesitan elementos patrimoniales (maquinaria, vehículos, inmuebles, etc.) disponer de ellos, mediante el pago periódico de una cuota, durante un periodo de tiempo determinado. Al finalizar este periodo, se puede optar por renovar el contrato, por comprar el bien utilizado a un precio residual o bien por devolver el bien al arrendador.
- b) **Desarrollo del producto (estrategia de crecimiento): Es una estrategia de crecimiento de la empresa que consiste en que ésta introduce productos nuevos en sus mercados tradicionales.** Forma parte de las estrategias de expansión. Algunas de las razones pueden ser: cambios en las necesidades de los consumidores, brevedad del ciclo de vida del producto. Con esta estrategia, la empresa puede generar sinergias al compartir distintos productos las mismas estructuras comerciales (imagen de marca, canal de distribución) y, al menos en parte, las de producción. (Por ejemplo: cuando Coca-Cola decide lanzar refrescos de frutas o un fabricante de yogures introduce yogures para beber,...)
- c) **Calidad total: Aplicación de los principios de una filosofía de gestión empresarial que sitúa en el centro, la calidad de todos los procesos de la organización, y basa el éxito a largo plazo en la satisfacción del cliente, de los empleados y de la sociedad en general.** La filosofía de la Calidad Total fomenta la Mejora Continua en la organización y la involucración de todos sus miembros, centrándose en la satisfacción tanto del cliente interno como del externo. Se trata de alcanzar la máxima calidad en todas las áreas de la empresa, mediante la colaboración de todos sus miembros.

NOTA PARA LA CORRECCIÓN DE LOS EJERCICIOS 2 Y 3: Cuando en la resolución de un apartado práctico se omitan sistemáticamente las unidades de los resultados obtenidos se penalizará la puntuación en una cantidad equivalente al **10% de la puntuación máxima** del apartado. A título orientativo se entenderá que el estudiante omite sistemáticamente las unidades y, por tanto, procede la penalización, cuando no especifica las unidades en más de la mitad de los resultados obtenidos.

2. (3,75 puntos) La empresa SERVITEC, dedicada a la fabricación de maquinaria industrial en un sector de alta tecnología, está planteándose la conveniencia de fabricar por sí misma una determinada pieza o bien adquirirla en el mercado. En el primer caso, los costes fijos anuales serían 300.000 € y el coste variable unitario 700 €. En el segundo caso, la empresa ha contactado con un proveedor que le suministraría las piezas a 750 € cada una.

- a) Supuesto que la empresa necesita al año 4.500 unidades de dicha pieza, calcule los costes en los que incurriría con cada opción, e indique cuál de ellas aconsejaría a la empresa. (0,75 puntos)

Coste de compra = $750 \times 4.500 = 3.375.000$ € (0,25 puntos)

Coste de fabricación = $300.000 + 700 \times 4.500 = 3.450.000$ € (0,25 puntos)

La empresa debería comprar las piezas ya que el coste de compra es inferior al de fabricación. (0,25 puntos)

- b) ¿A partir de qué volumen de producción anual, la decisión de fabricar dicha pieza implica unos costes inferiores a los de compra? (0,75 puntos)

$$q^0 = \frac{C_f}{P - C_{v_u}} = \frac{300.000}{(750 - 700)} = 6.000 \text{ piezas}$$

Otra forma de resolver: Costes de compra = Coste de fabricación

$$750 \times q^0 = 300.000 + 700 \times q^0$$

(Valorar 0,35 puntos la fórmula o planteamiento y 0,4 puntos la resolución)

- c) La empresa SERVITEC contaba en el año 2014 con 90 empleados, y alcanzó una producción total de 81.000 unidades. En el año 2015 contrató a diez empleados más, y la producción anual aumentó un 8% respecto al año anterior. Calcule la productividad del factor trabajo en ambos años y la tasa de variación interanual. (1,25 puntos)

$$\text{Productividad del trabajo} = \frac{\text{Producción (unidades físicas)}}{n^{\circ} \text{ trabajadores}}$$

$$\text{Productividad (2014)} = \frac{81.000}{90} = 900 \text{ unidades/trabajador}$$

$$\text{Producción año 2015} = 81.000 \times 1,08 = 87.480 \text{ unidades}$$

$$\text{Productividad (2015)} = \frac{87.480}{100} = 874,8 \text{ unidades/trabajador}$$

$$\text{Tasa variación(\%)} = \frac{\text{Product.(2015)} - \text{Product.(2014)}}{\text{Product.(2014)}} \times 100 = \frac{874,8 - 900}{900} \times 100 = -2,8\%$$

(Fórmula de productividad 0,25 puntos; cálculos de la productividad 0,5 puntos; fórmula de la tasa de variación 0,25 puntos; cálculo de la tasa 0,25 puntos)

- d) Si la empresa pretende realizar un estudio detallado del sector en el que opera, recomiéndele el tipo de análisis a realizar. Explique la utilidad que tiene para la empresa este tipo de análisis. (0,75 puntos)

Sería recomendable realizar un Análisis de las fuerzas competitivas o Análisis Porter. **(0,5 puntos)**

A través de este análisis, la empresa puede conocer la intensidad competitiva del sector y, por tanto, la rentabilidad que pueden lograr las empresas en él. Esta información ayuda a la empresa a formular su estrategia competitiva, para enfrentarse con éxito a las cinco fuerzas competitivas que operan en el sector. **(0,25 puntos)**

- e) Identifique la estrategia competitiva de esta empresa sabiendo que pretende posicionarse en el mercado ofreciendo un producto que los clientes valoren en mayor medida que los ofertados por empresas competidoras, estando, en general, dispuestos a pagar un precio superior por él. (0,25 puntos)

Se trata de una estrategia de diferenciación. **(0,25 puntos)**

3. (3,25 puntos) Una empresa presenta la siguiente información relativa a tres ejercicios consecutivos (cifras en euros):

	2013	2014	2015
Inmovilizado	7.500	12.750	10.500
Existencias	1.350	1.700	3.000
Realizable	1.050	1.900	1.000
Disponible	1.500	2.050	500
TOTAL ACTIVO	11.400	18.400	15.000
Patrimonio neto	11.400	12.000	9.000
Exigible a largo plazo	0	2.700	1.000
Exigible a corto plazo	0	3.700	5.000
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	11.400	18.400	15.000

- a) Identifique e interprete en qué situación patrimonial (o de equilibrio/desequilibrio financiero) se encuentra la empresa en cada uno de los tres años para los que se muestra la información. Realice los cálculos que precise para ello. (1,5 puntos)

En el año 2013, la empresa se encuentra en una situación de estabilidad o equilibrio financiero total, ya que su activo está financiado íntegramente con el patrimonio neto (no existen deudas). **(0,5 puntos)**

En el año 2014, la empresa se encuentra en situación de equilibrio financiero normal, ya que, siendo el patrimonio neto positivo, el activo circulante (5.650 €) es mayor que el pasivo circulante (3.700 €), es decir, su fondo de maniobra es positivo. **(0,5 puntos)**

En el año 2015, la empresa se encuentra en una situación de desequilibrio financiero a corto plazo o concurso de acreedores, ya que, siendo el patrimonio neto positivo, el activo circulante (4.500 €) es inferior al pasivo circulante (5.000 €). Esto supone que la empresa puede tener problemas para hacer frente a sus deudas a corto plazo. **(0,5 puntos)**

(Notas para los correctores: 1) Aunque no es necesario que lo hagan, pueden justificar las situaciones patrimoniales de 2.014 y 2.015 mediante el cálculo del fondo de maniobra. 2) En las situaciones patrimoniales de 2.014 y 2.015, no penalizar si no indican que el patrimonio neto es positivo)

- b)** Calcule el ratio tesorería en cada uno de los dos últimos años e interprete los resultados. **(0,75 puntos)**

$$\text{Ratio de tesorería o liquidez inmediata} = \frac{\text{Realizable} + \text{Disponible}}{\text{Exigible a corto (o pasivo corriente)}}$$

$$\text{Ratio de tesorería (2014)} = \frac{1.900 + 2.050}{3.700} = 1,067 \text{ **(0,15 puntos)**}$$

$$\text{Ratio de tesorería (2015)} = \frac{1.000 + 500}{5.000} = 0,3 \text{ **(0,15 puntos)**}$$

El valor ideal de este ratio está alrededor del 1. El valor del ratio puede considerarse adecuado en el año 2014, indicando que la empresa puede hacer frente a sus deudas a corto plazo con el activo circulante más líquido (compuesto por realizable y disponible). En el año 2015, el valor del ratio indica que la empresa no puede hacer frente a sus deudas a corto plazo con el activo circulante más líquido (compuesto por realizable y disponible). **(0,45 puntos)**

- c)** Indique en qué masa patrimonial de las detalladas en el enunciado, se situarían los siguientes elementos de la empresa: a) local de su propiedad, b) dinero en el banco, c) facturas pendientes de cobro, d) materias primas acumuladas en el almacén, e) camión de su propiedad, f) préstamo a cinco años concedido por el banco, g) beneficios retenidos de ejercicios anteriores, h) deudas con la Hacienda Pública a corto plazo. **(1 punto)**

a) local de su propiedad	INMOVILIZADO
b) dinero en el banco	DISPONIBLE
c) facturas pendientes de cobro	REALIZABLE
d) materias primas acumuladas en el almacén	EXISTENCIAS
e) camión de su propiedad	INMOVILIZADO
f) préstamo a cinco años concedido por el banco	EXIGIBLE A LARGO PLAZO
g) beneficios retenidos de ejercicios anteriores	PATRIMONIO NETO
h) deudas con la Hacienda Pública a corto plazo	EXIGIBLE A CORTO PLAZO

(Valorar 0,125 puntos cada respuesta)