

UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA
PRUEBA DE ACCESO A ESTUDIOS UNIVERSITARIOS
JUNIO DE 2007

Ejercicio de: **ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS**

Tiempo disponible: 1 h. 30 m.

Se valorará el uso de vocabulario y la notación científica. Los errores ortográficos, el desorden, la falta de limpieza en la presentación y la mala redacción, podrán suponer una disminución hasta de un punto en la calificación, salvo casos extremos.

PUNTUACIÓN QUE SE OTORGARÁ A ESTE EJERCICIO: (véanse las distintas partes del examen)

OPCION A

EJERCICIO 1 (Puntuación de cada apartado: 1 punto. Puntuación total máxima: 3 puntos).

Defina con brevedad y precisión los siguientes conceptos:

- a) Eficacia
- b) Costes variables
- c) Marca

EJERCICIO 2 (Puntuación por apartado: a) 1 punto y b) 2 puntos. Puntuación total máxima: 3 puntos).

Responda (exclusivamente) a lo que se pregunta:

- a) ¿Cómo se mide la intensidad de la competencia en un sector o en un mercado?
- b) Explique razonadamente la situación más probable en relación a la intensidad competitiva soportada por una academia de idiomas con una ubicación convencional, esto es, el servicio está localizado físicamente. Puede utilizar para presentar e ilustrar la respuesta un ejemplo real.

EJERCICIO 3 (Puntuación por apartado: a) 3 puntos, b) 1 punto. Puntuación máxima: 4 puntos)

La empresa KAYREL, fabricante y distribuidora de ropa diseñada especialmente para montar a caballo, consiguió una cifra de ventas el último período económico de 50.000 euros. Para su proceso productivo compró y consumió materias primas por valor de 15.000 euros y los saldos medios en almacén de estos materiales fueron de 2.000 euros. En el almacén de productos en curso, el saldo medio fue de 3.000 euros, mientras que el de los productos terminados fue de 4.000 euros. El importe de los gastos de fabricación soportados por la empresa fue de 3.500 euros (gasto ya imputado en su totalidad a los productos en curso). Además, la media del saldo de derechos de cobro fue de 2.000 euros y la de proveedores de 5000 euros.

- a) Calcule, explicando todos los pasos y las posibles fórmulas utilizadas, el período medio de maduración económico y el período medio de maduración financiero.
- b) Explique el significado de ambos tipos de período medio de maduración así como el de los resultados obtenidos.

OPCION B

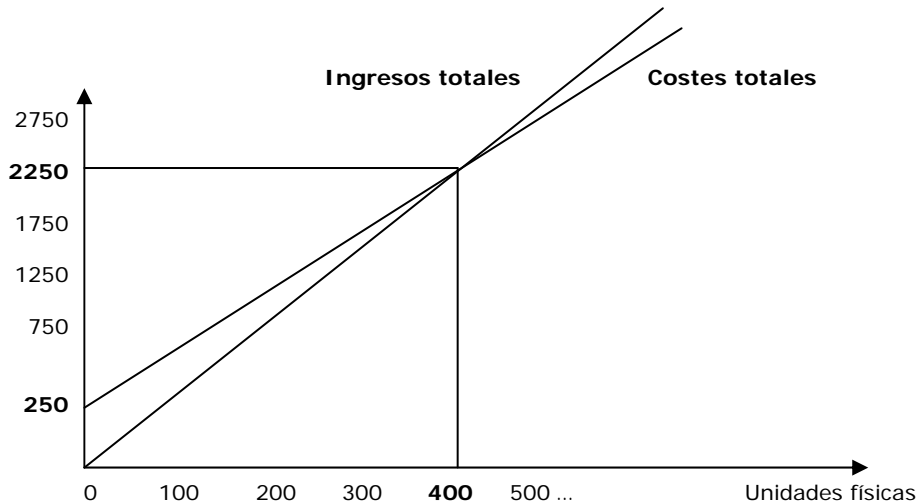
EJERCICIO 1 (Puntuación por apartado: 1 punto. Puntuación total máxima: 3 puntos).

Defina con brevedad y precisión los siguientes conceptos:

- a) Dividendo pasivo
- b) Joint-Venture
- c) Monopolio

EJERCICIO 2 (Puntuaciones de cada apartado: a) 1 punto, b) 1 punto, c) 0,5 puntos, d) 0,5 puntos. Puntuación total máxima: 3 puntos).

En el siguiente gráfico están representadas las funciones de ingresos y de costes totales de la empresa SOLERA.



- a) Las dos funciones se cortan en un punto. ¿Cuál es su denominación? ¿Qué representa? ¿Por qué es importante para las empresas conocer dónde está este punto y llegar hasta él?
- b) Calcule el precio de venta unitario, el coste variable unitario para ese punto de corte y el margen operativo unitario.
- c) Utilizando el dato del margen obtenido antes, calcule el resultado de la empresa si produce y vende 400 unidades físicas.
- d) ¿Cuál debe ser el precio de venta de 200 unidades de producto para obtener un beneficio de 100 euros? (Utilice el coste variable unitario calculado).

EJERCICIO 3 (Puntuación de cada apartado: 1 punto. Puntuación total máxima: 4 puntos).

El siguiente balance de situación es el que presentaba la empresa PARTYSA a 31 de diciembre de 2006.

ACTIVO		PASIVO	
Terrenos	25.000	Acreedores a corto plazo	22.500
Mercaderías	2.500	Reservas	9.000
Clientes	12.500	Capital Social	45.000
Construcciones	37.500	Proveedores a largo plazo	6.000
Bancos	5.000	Préstamos a corto plazo	5.000
Maquinaria	15.000	Deudas a largo plazo	17.500
Caja	1.500		
Mobiliario	6.000		
ACTIVO TOTAL	105.000	PASIVO TOTAL	105.000

- a) ¿Por qué coincide el total del activo y el total del pasivo de esta empresa?
- b) Ordene activo y pasivo por masas patrimoniales y cuantifique cada una de ellas.
- c) Calcule el Fondo de Maniobra y explique los resultados que obtenga.
- d) Calcule los ratios de Tesorería y de Liquidez y explique los resultados que obtenga.

OPCION A

EJERCICIO 1 (Puntuación de cada apartado: 1 punto. Puntuación total máxima: 3 puntos).

Defina con brevedad y precisión los siguientes conceptos:

- a) Eficacia: contraste entre los objetivos fijados y los resultados obtenidos. Se consigue eficacia si los resultados han conseguido el logro de los objetivos fijados.
- b) Costes variables: son los costes de fabricación iguales al valor de aquellos factores productivos utilizados en la misma, que varían proporcionalmente en función del volumen de unidades producidas. Ejemplos: materias primas, mano de obra directa, envases, embalajes, etc. Se pueden calcular por producto o unitarios, y totales, multiplicando por el total de unidades producidas.
- c) Marca: nombre, término, símbolo o diseño, o una combinación de todos ellos, que trata de identificar los bienes y/o servicios de una empresa. La marca engloba nombre y logotipo y es la imagen que identifica al producto.

EJERCICIO 2 (Puntuación por apartado: a) 1 punto y b) 2 puntos. Puntuación total máxima: 3 puntos).

Responda (exclusivamente) a lo que se pregunta:

- a) ¿Cómo se mide la intensidad de la competencia en un sector o en un mercado? Se mide a través del estudio del núcleo competitivo de Porter, esto es, a partir del análisis del grado de rivalidad que proporcionan cinco fuerzas rivales, que son la rivalidad actual entre los competidores que operan en el mercado (1), los rivales que la empresa puede encontrar desde la posibilidad de entrada de nuevas empresas u organizaciones en ese mercado (dependiente fundamentalmente de las barreras a la entrada existentes) (2), la amenaza de la existencia y/o aparición de productos sustitutivos (3), la rivalidad que pueden imponer los clientes (4), y la rivalidad de los proveedores con respecto a la empresa (5). Estos cinco factores o fuerzas rivales permiten analizar la intensidad de la competencia existente en un determinado mercado y para el caso concreto de una empresa en particular en relación al resto.
- b) Explique razonadamente la situación más probable en relación a intensidad competitiva soportada por una academia de idiomas con una ubicación convencional, esto es, una localización física donde se ofrece el servicio. Es suficiente que el alumno comente un aspecto en cada una de las fuerzas rivales mencionadas (un aspecto relativo al factor que justifique el razonamiento). La explicación debe ser consecuente y si no lo es se debe penalizar en función de su grado.
 - (1) Es elevada puesto que el número de oferentes lo es.
 - (2) Las barreras a la entrada son menores cuando los incentivos a la entrada son más altos para los entrantes potenciales. En este caso el capital imprescindible debe cubrir el inmovilizado material y la mano de obra, esto es, profesores competentes. Cabe pensar que, en relación a otros negocios, este soporta unas menores barreras a la entrada. Dependerá fundamentalmente del grado de diferenciación que pretenda la empresa.
 - (3) Los cursos a distancia, los cursos comprados y auto-gestionados por el comprador-usuario, los viajes al país donde se habla el idioma acompañados de cursos formativos, las clases particulares,.... Existen muchos sustitutivos cercanos, de manera que este factor ofrece más bien una elevada intensidad competitiva en este mercado.
 - (4) El grado de rivalidad que ofrecen los clientes es también bastante elevado, ya que el número de proveedores lo es y la diferenciación del producto es más bien escasa.
 - (5) Este negocio no requiere muchos proveedores, ya que serán proveedores de material para las clases que tiene más bien una vida útil larga, de manera que, a menos que el producto-servicio se quiera diferenciar en gran medida de su competencia, el material suministrado por los proveedores hace que estos puedan ser muchos y no muy especializados. Consecuentemente, el grado de rivalidad que ofrecen los proveedores no es muy alto.

EJERCICIO 3 (Puntuación por apartado: a) 3 puntos, b) 1 punto. Puntuación máxima: 4 puntos)

La empresa KAYREL, fabricante y distribuidora de ropa diseñada especialmente para montar a caballo, consiguió una cifra de ventas el último período económico de 50.000 euros. Para su proceso productivo compró y consumió materias primas por valor de 15.000 euros y los saldos medios en almacén de estos materiales fueron de 2.000 euros. En el almacén de productos en curso, el saldo medio fue de 3.000 euros, mientras que el de los productos terminados fue de 4.000 euros. El importe de los gastos de fabricación soportados por la empresa fue de 3.500 euros (gasto ya imputado en su totalidad a los productos en curso). Además, la media del saldo de derechos de cobro fue de 2.000 euros y la de proveedores de 5000 euros.

a) Calcule, explicando todos los pasos y las posibles fórmulas utilizadas, el período medio de maduración económico y el período medio de maduración financiero.

Rotación aprov. (rotación de las MMPP en el almacén) = $15.000/2.000 = 7,5$ veces; $PMa = 365/7,5 = 48,66$ días. (0,5 puntos).

Rotación fab. pdto. en curso = $(15.000 \text{ compras} + 3.500 \text{ gtos.})/3.000 = 6,166$ veces; $PMfab = 365/6,166 = 59,19$ días (0,5 puntos).

Rotación v = $(15.000 + 3.500)/4.000 = 4,625$ veces; $PMv = 365/4,625 = 78,92$ días. (0,5 puntos).

Rotación cobro = $50.000/2.000 = 25$ veces; $PMc = 365/25 = 14,6$ días. (0,5 puntos).

$PMMeconómico = 48,66 + 59,19 + 78,92 + 14,6 = 201,37$ días.

Rotación pago = $15.000/5000 = 3$ veces; $PMMpagos = 365/3 = 121,66$ días. (0,5 puntos).

$PMM \text{ financiero} = 201,37 - 121,66 = 79,71$ días. (0,5 puntos).

b) Explique el significado de ambos tipos de período medio de maduración así como el de los resultados obtenidos.

El período medio de maduración económico es el número medio de días (el tiempo) que dura todo el ciclo de explotación de la empresa, desde que entran las materias primas en su almacén hasta que se cobra de los clientes.

$PMM = PMMe + PMMf$; $PMMe = PMaprov. + PMfab. + PMventa + PMcobro$

El período medio de maduración financiero es el tiempo medio que la empresa tarda en recuperar el dinero invertido en la compra de materiales destinados al proceso productivo. Es por lo tanto, el número de días que ha de financiar la empresa su ciclo económico.

$PMM f = PMMe - PMproveedores \text{ o pagos}$ (0,5 puntos).

En cuanto al resultado final obtenido: el ciclo de explotación de la empresa dura 201,37 días, de los cuales, ha de financiar 79,71. Si este resultado hubiera sido negativo, la empresa estaría recibiendo financiación gratuita de los proveedores, pero no es el caso (0,5 puntos).

OPCION B

EJERCICIO 1 (Puntuación por apartado: 1 punto. Puntuación total máxima: 3 puntos).

Defina con brevedad y precisión los siguientes conceptos:

a) Dividendo pasivo: la parte del capital social de una sociedad anónima que está pendiente de desembolso por los accionistas y que es exigible a corto plazo por haberlo acordado así la Junta General de Accionistas.

b) Joint-Venture: alianza de dos o más empresas que aportan capital para constituir una nueva sociedad conjunta cuyo objeto es operar en un mercado nuevo.

c) Monopolio: estructura de mercado en la que no existe competencia ya que sólo hay un oferente y sin embargo muchos demandantes. Las barreras a la entrada son elevadas. El precio no tiene que ser fijado teniendo en cuenta a la demanda, a no ser que los fines del monopolio sean públicos.

EJERCICIO 2 (Puntuaciones de cada apartado: a) 1 punto, b) 1 punto, c) 0,5 puntos, d) 0,5 puntos. Puntuación total máxima: 3 puntos).

En el siguiente gráfico están representadas las funciones de ingresos y de costes totales de la empresa SOLERA.

a) Las dos funciones se cortan en un punto. ¿Cuál es su denominación? punto muerto (0,25 puntos) ¿Qué representa? El umbral de rentabilidad de la empresa, es decir, el número de u.f. que es necesario producir y vender para que los ingresos totales se igualen a los costes totales de la empresa (0,25 puntos). ¿Por qué es importante para las empresas conocer dónde está este punto y llegar hasta él? La empresa debe conocerlo o preverlo para valorar su capacidad de obtener beneficios en un determinado período de tiempo. En este caso, el momento en que la empresa estime, por ejemplo desde sus previsiones de demanda, que puede llegar a producir y vender 401 u.f., será el momento en que la empresa ya obtenga beneficios. Si la empresa tiene ánimo de lucro es imprescindible que consiga superar su umbral de rentabilidad en un período de tiempo razonable (0,5 puntos).

b) Calcule el precio de venta unitario y el coste variable unitario para ese punto de corte. $IT = p \cdot q = 2.250$ u.m. Precio de venta = $p = 2.250/400 = 5,625$ u.m. por u.f. (0,25 puntos); $CT = CVu + CF$; $CVu =$ coste variable unitario = $(2.250 - 250)/400 = 5$ u.m. por u.f. (0,25 puntos); el margen operativo es $5,625 - 5 = 0,625$ u.m. por u.f. (0,25 puntos)

c) Utilizando el dato del margen obtenido antes, calcule el resultado de la empresa si produce y vende 400 unidades físicas. Cero, ya que $(p - CVu) \cdot q = 0,625 \cdot 400 = 250$ u.m. como costes variables totales, y como Ingresos totales - Costes totales = $(p - CVu) \cdot q - CFijos = 250 - 250 = 0$ (0,5 puntos)

d) ¿Cuál debe ser el precio de venta de 200 unidades de producto para obtener un beneficio de 100 euros? (Utilice el coste variable unitario calculado). $100 = p \cdot 200 - 5 \cdot 200 - 250$; $p = (5 \cdot 200 + 250 + 100)/200 = 27,75$ u.m. por unidad física (0,5 puntos).

EJERCICIO 3 (Puntuación de cada apartado: 1 punto. Puntuación total máxima: 4 puntos).

El siguiente balance de situación es el que presentaba la empresa PARTYSA a 31 de diciembre de 2006.

a) ¿Por qué coincide el total del activo y el total del pasivo de esta empresa?

ACTIVO	(0,5 puntos)	PASIVO	(0,5 puntos)
A. FIJO	83.500	P. FIJO	77.500
Terrenos	25.000	Recursos Propios	54.000
Construcciones	37.500	Reservas	9.000
Maquinaria	15.000	Capital Social	45.000
Mobiliario	6.000	Exigible a Largo	23.500
A. CIRCULANTE	21.500	Deudas a largo plazo	17.500
Existencias (mercaderías)	2.500	Proveedores a largo plazo	6.000
Realizable (Clientes)	12.500	P. CIRCULANTE	27.500
Disponibles	8.000	(Exigible a Corto)	
Bancos	5.000	Deudas a corto plazo	5.000
Caja	1.500	Acreedores a corto plazo	22.500
ACTIVO TOTAL	105.000	PASIVO TOTAL	105.000

b) Calcule el Fondo de Maniobra y explique los resultados que obtenga. $FM = AC - PC = 21.500 - 27.500 = -6.000 < 0$; (0,5 puntos), luego el AC no es suficiente para hacer frente al exigible a corto plazo que tiene la empresa; es decir, existe inestabilidad económica (0,5 puntos).

(O bien: $FM = PF - AF = 77.500 - 83.500 = -6.000$ euros. La empresa no tiene margen operativo).

c) Calcule los ratios de Tesorería y de Liquidez y explique los resultados que obtenga. Tesorería o solvencia inmediata = $(\text{Realizable} + \text{Disponible}) / \text{Exigible a Corto} = (12.500 + 8.000) / 27.500 = 0,7454$, ratio próximo a la unidad, por tanto, es bueno (0,5 puntos).

Liquidez o solvencia a corto plazo o ratio de fondo de maniobra = $AC/PC = (\text{Existencias} + \text{Disponible} + \text{Realizable}) / PC = 21.500 / 27.500 = 0,7818 < 1$, no está entre la unidad y 2, luego la empresa está en suspensión de pagos (0,5 puntos).