

# UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

## PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD

### L.O.G.S.E. - JUNIO DE 2005

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 por apartado: 0,75 puntos. Puntuación total máxima: 3 puntos).

Defina con brevedad y precisión los siguientes conceptos:

- a) Ética empresarial
- b) Factoring
- c) Leasing
- d) Competencia Monopolística

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

- a) Defina la calidad y enumere las dimensiones de la calidad de un producto, comentando tres de ellas y poniendo un ejemplo de cada una de estas tres.
- b) De las siguientes situaciones patrimoniales:  
Estabilidad financiera total, Estabilidad financiera normal, Suspensión de pagos, y Quiebra, comente brevemente y con precisión una causa, una consecuencia y una solución de cada una de ellas.

**EJERCICIO 3** (Puntuación por apartado: a) 2,75 puntos; b) 1,25 puntos. Puntuación total máxima: 4 puntos)

La empresa IBMA produce un complemento para micros que se vende a un precio de 40.000 u.m. la unidad. La capacidad de la empresa es de 85 unidades al año, aunque debido a ciertas circunstancias sólo es posible operar al 75% de la capacidad. La empresa tiene unos costes fijos de 650.000 u.m. y el coste variable unitario es de 19.000 u.m. A la empresa se le ofrece la posibilidad de hacer una adaptación de sus instalaciones que costaría 120.000 u.m. al año durante el resto de la vida económica de la instalación, y gracias a la cual se conseguiría reducir en 2.500 u.m. el coste variable unitario y elevar la producción real o capacidad hasta el 85%. Sin embargo, para vender toda la producción el precio debe reducirse a 35.000 u.m.

- a) Determinar qué número de unidades y qué coste total tendremos que soportar hasta empezar a tener beneficios antes y después de la adaptación. (En términos de punto muerto).
- b) Calcular la rentabilidad económica en cada caso.
- c) ¿Le conviene a la empresa llevar a cabo la adaptación? Razone la respuesta.

## **OPCION B**

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

Diferencie con la máxima brevedad y precisión los siguientes conceptos y ponga un ejemplo de cada:

- Promoción de ventas y Publicidad
- Préstamo y Crédito bancario
- Estética e Imagen de un producto

**EJERCICIO 2** (Puntuación por apartado: a) 1,5 puntos; b) 1,5 puntos. Puntuación total máxima: 3 puntos)

- Concepto y Elementos de la calidad total.
- Describa cuatro factores para la elección de un canal de distribución y coméntelos brevemente.

**EJERCICIO 3.** (Puntuación total máxima: 4 puntos).

Dos empresas presentan los siguientes balances para estudiar su respectiva situación.

<b>PIOLIN</b>				<b>REFLEX</b>			
<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>		<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
Terrenos	10.000	Capital social	26.000	Terrenos	20.000	Capital social	26.000
Construcciones	30.000	Pérdidas y ganancias	1.500	Construcciones	6.000	Pérdidas y ganancias	3.500
Mobiliario	2.500	Deuda ent.cdto.largo pl.	4.500	Mobiliario	6.000	Deudas ent.cdto.largo pl.	4.500
Clientes	3.500	Deudas ent.cdto.corto pl.	17.000	Clientes	15.000	Deudas ent.cdto.corto pl.	12.500
Bancos	5.500	Proveedores	2.500	Bancos	3.000	Proveedores	3.500
<b>Total activo</b>	<b>51.500</b>	<b>Total pasivo</b>	<b>51.500</b>	<b>Total activo</b>	<b>50.000</b>	<b>Total pasivo</b>	<b>50.000</b>

- Calcule el capital circulante (fondo de maniobra) e indique en qué situación se encuentra cada empresa. (1,7 puntos)
- Calcule los ratios de endeudamiento total y liquidez. Comente los resultados obtenidos. (1,7 puntos)
- ¿En qué empresa piensa que preferiría invertir? Razónelo con los resultados obtenidos anteriormente y con los de análisis adicionales que considere conveniente (0,6 puntos)

## CRITERIOS ESPECÍFICOS DE CORRECCIÓN

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

---

### EJERCICIO 1. OPCIÓN A

Cada uno de los términos se valorará con 0,75 puntos si se define correctamente. Se pretende que la definición sea breve (dos/tres líneas a lo sumo) y con cierto grado de precisión. Las ideas que deben mencionarse en cada caso ( quiero insistir en que lo que destaco son las ideas que deben aparecer en la definición, que no tiene que ser necesariamente en estos términos), son:

**a)Ética empresarial** Los empresarios asumen valores éticos y de conciencia medioambiental incorporando como objetivos de la empresa la reducción de los prejuicios contra el medioambiente y la utilización racional de los recursos.

**b)Factoring** Es la venta por parte de la empresa de los derechos de cobro sobre los clientes a una empresa o intermediario financiero. Este sistema proporciona una gran liquidez y evita los riesgos de impago.

**c)Leasing** Contrato de arrendamiento con opción de compra, que permite a las empresas que necesitan elementos patrimoniales disponer de ellos durante un período determinado de tiempo, mediante el pago de una cuota, de tal manera que una vez finalizado dicho período, el arrendatario puede devolver el bien al arrendador, adquirirlo a un precio residual o volver a renovar el contrato.

**d)Competencia Monopolística** Situación competitiva (o mercado) donde existen numerosas empresas que fabrican un producto que, siendo similar, tiene algunas diferencias entre sí, de manera que el consumidor prioriza uno sobre otro, por lo que la empresa tiene un cierto poder de monopolio en el mercado donde vende dicho producto.

### EJERCICIO 2. OPCIÓN A.

**a)**0,2 por definir calidad, 0,5 por enumerar las dimensiones y 0,1 por cada una de las tres dimensiones a comentar.

**Calidad** conjunto de propiedades y características de un producto o servicio que le confieren la aptitud para satisfacer unas necesidades manifiestas o implícitas.

#### **Dimensiones**

Utilidad

- Equipamiento
- Fiabilidad
- Seguridad
- Duración
- Conformidad
- Estética
- Imagen
- Postventa

Puede comentar tres cualquiera de ellas:

• La utilidad se refiere a la función central del producto. En una bombilla esta función será la de que nos ilumine con una cierta intensidad, en un automóvil que nos permita desplazarnos a una velocidad y consumo de combustible deseados, en un instrumento quirúrgico que le permita al cirujano realizar las operaciones que precisa, etc.

• El equipamiento se refiere a todas aquellas prestaciones adicionales a la utilidad o función central del producto. Esta dimensión es muy subjetiva porque lo que puede resultar atractivo para un cliente puede resultar superfluo para otro. Por ejemplo, en un automóvil la existencia de air-bags en los asientos traseros no sería considerado como necesario por una parte de los consumidores, mientras que para otros -por ejemplo, parejas con niños- esta característica sería valorada positivamente y le añadiría calidad al producto.

- La fiabilidad es un indicador que mide la buena marcha de un producto. Por ejemplo, el porcentaje de veces que “responde” la alarma anti-robo de un automóvil, o el porcentaje de ocasiones en que un servicio privado de seguridad llega antes del límite de tiempo fijado en caso de alarma. Cuanto mayor sea la fiabilidad de un producto o servicio, mayor será su nivel de calidad.
- La seguridad expresa la capacidad de que el producto no sufra accidentes y que, si ocurren, sus efectos sean mínimos. En un automóvil, el reforzamiento de las barras laterales del vehículo es un parámetro directamente relacionado con la seguridad del conductor en el caso de determinados accidentes. La mejora de este parámetro le añade calidad al vehículo.
- La duración de un producto o servicio es el período de tiempo en el que éste mantiene su utilidad con la fiabilidad prefijada. La duración de un producto puede venir limitada por causas técnicas o económicas. La duración técnica es la indicada por la pérdida de utilidad que no puede ser recuperada con una reparación, como por ejemplo cuando se funde una bombilla. En cambio, la duración económica la fija el propio usuario cuando decide no asumir un coste de reparación determinado y comprar en su lugar un nuevo producto.
- La conformidad se refiere al cumplimiento de las especificaciones técnicas establecidas en una norma o por la propia empresa para la fabricación del producto o la prestación del servicio. Esta dimensión de la calidad es la que se analiza casi exclusivamente desde el punto de vista de la empresa, de su proceso de producción y del control de calidad de los resultados obtenidos.
- La estética de un producto es otra de las dimensiones de la calidad que más relacionada está con las expectativas y la subjetividad del cliente. El color de un automóvil o la forma de un aparato de radio son ejemplos de características que añaden calidad a un producto desde el punto de vista exclusivamente del consumidor.
- La imagen del producto está relacionada con la imagen de calidad de la empresa. Hay empresas que tienen una imagen de calidad ya creada, de tal forma que la pueden transmitir a todos los nuevos productos que desarrollan. La calidad de un nuevo producto se nutre entonces de la imagen de calidad que se haya formado la empresa con los productos anteriores.
- Por último, el servicio postventa es una característica que puede ser complementaria o tener un protagonismo diferencial en la definición del nivel de calidad del producto. Por ejemplo, la compra de un electrodoméstico se ve influida por la disponibilidad de un eficiente servicio post-venta de reparaciones y atención al cliente. Este servicio post-venta es el que contribuye también a desarrollar la imagen de calidad de la empresa.

b) 0,5 puntos por cada situación patrimonial, de los que 0,1666 puntos por causa, 0,1666 por consecuencia y 0,1666 por solución.

### **Estabilidad financiera total**

#### **Causa**

Exceso financiación propia: se financia con recursos propios.

#### **Consecuencia**

Total seguridad, pero no se puede beneficiar del efecto positivo del endeudamiento.

#### **Solución**

Endeudarse moderadamente para utilizar capitales ajenos u aumentar la rentabilidad.

### **Estabilidad financiera normal**

#### **Causa**

AC > PC FM positivo

#### **Consecuencia**

Situación ideal

#### **Solución**

Vigilar que el fondo sea el necesario para la actividad.

### **Suspensión de pagos**

#### **Causa**

AC < PC FM negativo

#### **Consecuencia**

No puede pagar sus deudas a corto

#### **Solución**

Ampliar el plazo de pago a proveedores y planificar mejor tesorería.

### **Quiebra**

#### **Causa**

FM negativo-Acumulación pérdidas-Activo ficticio financiado con exigible.

#### **Consecuencia**

Descapitalización y pérdida de solvencia

#### **Solución**

Muy difícil-Aumentar capital y redefinir actividad-Empresa desaparece.

### **EJERCICIO 3, OPCIÓN A**

**a)** 1 punto por calcular las unidades en términos de punto muerto y 1 punto por calcular los costes.

#### **Antes de la adaptación:**

PVP=40.000 u.m

N=Uds. producidas y vendidas=85x0,75=63,75

Coste fijo=650.000 u.m

Coste variable=19.000 u.m

#### **Después adaptación**

PVP=35.000 u.m

N=Uds. producidas y vendidas=85x0,85=72,25

Coste fijo=650.000 +120.000=770.000 u.m

Coste variable=19.000-2.500=16.500 u.m

#### **En términos de punto muerto:**

Antes adaptación  $40.000 \times N = 650.000 + 19.000 \times N$  N=30,95 unidades

Con la adaptación  $35.000 \times N = 770.000 + 16.500 \times N$  N=41,62 unidades

Antes adaptación Coste=650.000+19.000x30,95=1.238.050 u.m

Con la adaptación Coste=770.000+16.500x41,62=1.465.730 u.m

**b)** 0,5 puntos por calcular los beneficios y 1 punto por calcular la rentabilidad económica.

Antes adaptación Beneficio=Ingresos-Cfijos-Cvar=40.000x63,75-19000x63,75-650.000=688.750 u.m

Con la adaptación Beneficio=566.625 u.m

Rent.Ec.antes adapt.=Beneficio/Ingresos=27%

Rent.Ec.con adap=22,41%

**c)** 0,5 puntos

Vemos que en términos de punto muerto no nos conviene llevar a cabo la adaptación, ya que los costes que tenemos que soportar hasta empezar a tener beneficios son mayores, e igualmente la rentabilidad económica es más alta con sus instalaciones (sin la adaptación).

### **EJERCICIO 1. OPCIÓN B**

Cada uno de los términos se valorará con 0,75 puntos si se define correctamente y 0,25 puntos restantes por el ejemplo. Se pretende que la definición sea breve (dos/tres líneas a lo sumo) y con cierto grado de precisión. Las ideas que deben mencionarse en cada caso (quiero insistir en que lo que destaco son las ideas que deben aparecer en la definición, que no tiene que ser necesariamente en estos términos), son:

**Promoción de ventas vs. publicidad.** La definición de promoción de ventas deberá poner de manifiesto que se trata de actividades de corta duración a través de las cuales la empresa desea estimular su demanda a corto plazo, mientras que la de publicidad destacará que su efecto es a más largo plazo, se realiza normalmente a través de medios de comunicación de masas (con lo que, lógicamente, tiene un coste explícito), y tiene un carácter más impersonal. Como ejemplo servirá cualquier acción promocional o publicitaria razonable.

**Préstamo y Crédito bancario** En un Préstamo la empresa recibe del banco la cantidad solicitada de forma inmediata, por lo que deberá pagar unos intereses. En el crédito la empresa precisa dinero para afrontar problemas, se abre una cuenta de crédito con un límite de dinero y la empresa puede disponer de él y solo paga intereses de la cantidad empleada.

**Estética e Imagen de un producto** Estética es una dimensión de la calidad que más relacionada está con las expectativas y subjetividad del cliente, añade calidad.

La Imagen está relacionada con la imagen de calidad de la empresa.

## EJERCICIO 2. OPCIÓN B

a) 0,75 puntos por el concepto y 0,75 puntos por los elementos.

Es una estrategia empresarial, centrada en la satisfacción de los clientes, tanto externos como internos. Según la norma ISO 8402, la Gestión de la Calidad Total es un método de dirección de una empresa, con la cooperación de todos sus miembros. Los elementos son: Dirección participativa, Equipos de trabajo (grupos de resolución de problemas, círculos de calidad...), Mejora continua (Kaizen) y Reingeniería de procesos.

b) 0,75 puntos por enumerarlos y 0,75 puntos por los comentarios.

1) Accesibilidad del canal para el productor. 2) Productor tener cierto control sobre intermediario. 3) Ingresos que un canal u otro va a dar a la empresa. 4) Los servicios anexos que puede dar un distribuidor a sus clientes.

## EJERCICIO 3. OPCION B

No hace falta que agrupen el balance por masas patrimoniales pero lo necesitarán para calcular los apartados solicitados

ACTIVO		PASIVO		ACTIVO		PASIVO	
<b>FIJO</b>	<b>42.500</b>	<b>FIJO</b>	<b>32.000</b>	<b>FIJO</b>	<b>32.000</b>	<b>FIJO</b>	<b>34.000</b>
<i>Inmovilizado:</i>	<i>42.500</i>	<i>Neto:</i>	<i>27.500</i>	<i>Inmovilizado</i>	<i>32.000</i>	<i>Neto</i>	<i>29.500</i>
Terrenos	10.000	Capital Social:	26.000	Terrenos	20.000	Capital social	26.000
Construcciones	30.000	P.y G.:	1.500	Construcciones	6.000	P.y G.	3.500
Mobiliario	2.500	<i>Exigible a l/p</i>	<i>4.500</i>	Mobiliario	6.000	<i>Exigible a l/p</i>	<i>4.500</i>
		Deud.ent.cdto.l/p	4.500			Deud.ent.cdto l/p	4.500
<b>CIRCULANTE</b>	<b>9.000</b>	<b>CIRCULANTE:</b>	<b>19.500</b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b>18.000</b>	<b>CIRCULANTE:</b>	<b>16.000</b>
<i>Clientes</i>	<i>3.500</i>	<i>Exigible c/p</i>	<i>19.500</i>	<i>Clientes</i>	<i>15.000</i>	<i>Exigible c/p</i>	<i>16.000</i>
<i>Disponible</i>	<i>5.000</i>	Deud.ent.cdto c/p	17.000	<i>Disponible</i>	<i>3.000</i>	Deud.ent.cdto.c/p	12.500
Bancos	5.000	Proveedores	2.500	Bancos	3.000	Proveedores	3.500
<b>Total activo</b>	<b>51.500</b>	<b>Total pasivo</b>	<b>51.500</b>	<b>Total activo</b>	<b>50.000</b>	<b>Total pasivo</b>	<b>50.000</b>

a) *Cálculo del Capital Circulante* (0,5 puntos por cada determinación correcta y 0,35 por cada interpretación adecuada).

- Capital Circulante = Activo Circulante – Pasivo Circulante = Pasivo Fijo – Activo Fijo =>Capital Circulante (PIOLIN) = 9.000 – 19.500 = 32.000 – 42.500= -10.500

Capital Circulante (REFLEX) = 18.000 – 16.000 = 34.000 – 32.000 = 2.000

### Valoración:

“PIOLIN”: Dado que la empresa no puede hacer frente a sus obligaciones a corto plazo con el realizable que posee (Capital circulante negativo) o lo que es lo mismo, una parte del activo fijo está financiado con pasivo circulante, lo que puede suceder es que la empresa incurra en una suspensión de pagos.

"REFLEX": Observamos que el activo fijo está financiado íntegramente por el pasivo fijo (recursos propios y ajenos a largo plazo). También se puede interpretar que la empresa puede hacer frente a sus obligaciones a corto plazo con el realizable que posee. Situación de equilibrio financiero normal.

b) *Cálculo de los ratios de endeudamiento y liquidez* (0,25 si se define y calcula correctamente cada ratio; los 0,7 puntos restantes por buena interpretación).

Ratio de endeudamiento = Exigible total / Recursos propios

Ratio de liquidez = (Disponible + Realizable) / Exigible a c/p

	"PIOLIN"	"REFLEX"
Ratio endeudamiento:	$(4.500 + 19.500) / 27.500 = 0,87$	$(4.500 + 16.000) / 29.500 = 0,695$
Ratio liquidez:	$9.000 / 19.500 = 0,46$	$18.000 / 16.000 = 1,125$

Observamos un ratio de endeudamiento elevado en "PIOLIN" con un ratio de liquidez bajo, lo que demuestra el problema que tiene la empresa de liquidez a corto plazo. Por el contrario la empresa "REFLEX" tiene un ratio de endeudamiento razonable y un ratio de liquidez óptimo al encontrarse entre uno y dos.

NOTA: Debe observarse que, aunque en los diferentes ratios analizados se hace referencia a un valor indicativo de una "buena gestión", estos valores son meramente orientativos, y se tendrá en cuenta preferentemente que los razonamientos del estudiante sean coherentes, más que una acotación estricta de estos valores (obviamente, siempre que no se propongan valores o intervalos manifiestamente inadecuados).

c) Con las consideraciones efectuadas anteriormente, el estudiante podría elegir la empresa "REFLEX" debido a su mejor situación de mayor liquidez y menor endeudamiento, respecto a la compañía "PIOLIN". Con este análisis podría valorarse 0,2 puntos, pero podrían calcular además la rentabilidad económica (beneficios/activo total) para "PIOLIN" y "REFLEX", lo que reafirmaría la decisión de invertir en "REFLEX" antes que en "PIOLIN". Si hacen este cálculo se les daría el 0,4 puntos.