

JUNIO 2004

Cada falta ortográfica restará 0,2 puntos hasta un máximo de 1 punto.

Recomendación general para la valoración: existen preguntas o apartados de preguntas donde la respuesta queda un tanto abierta al juicio y planteamiento del alumno, son situaciones donde no existe una única respuesta correcta. Por tanto, a la hora de valorar las respuestas se ha de tener en cuenta la coherencia, la factibilidad, e incluso la originalidad de las alternativas que plantea. En este tipo de preguntas, se establecen distintas valoraciones según las respuestas, por ejemplo, sobre un valor máximo de **0'4**; 0'4-0'2, significa que un planteamiento correcto es merecedor de 0,4 puntos, mientras que una planteamiento correcto pero con alguna/s laguna/s merecería un 0,2.

1	(1-0'8-0'6-0'4-0'2)	0'5	(0'5-0'3-0'1)
0'8	(0'8-0'6-0'4-0'2)	0'3	(0'3-0'1)
0'6	(0'6-0'4-0'2)		
0'4	(0'4-0'2)		

PREGUNTAS CORTAS

PREGUNTA 1 (2 puntos)

En cuanto a los inventarios en la empresa (lea todas las preguntas antes de empezar):

a) ¿Qué son los inventarios? ¿qué clases de inventarios existen? (0,8 p)

Se pueden entender como el almacenamiento o acumulación de productos por encima del consumo previsto para evitar problemas de desabastecimiento **0,4**

Si la empresa es de carácter comercial tendrá un inventario de productos terminados, si es industrial también de materias primas y de productos en curso de fabricación. Por otra parte, también existen pequeños inventarios de materiales y productos de consumo propio (ej. material oficina, limpieza...) **0,4**

b) Piense en una tienda de venta de música

b.1. ¿Qué clase de inventarios mantiene? (ponga ejemplos) (0,4 p)

b.2. ¿Qué ventajas / beneficios tienen por mantener altos inventarios? (0,4 p)

siempre hay - precios más baratos-realización de menos pedidos

b.3. ¿Qué inconvenientes / costes se soportan por contar con inventarios? (0,4 p)

espacio - complejidad - obsolescencia

PREGUNTA 2 (2 puntos)

Defina e indique el significado de las ratios de Liquidez, Rentabilidad Económica, Equilibrio y Endeudamiento a largo plazo.

0,5 cada uno (0,3 definición + 0,2 interpretación)

LIQUIDEZ A C.PL.	
Dispon + Realiz. / Pasivo C	>0,7 Liquidez para devolver las deudas a corto plazo
RENTABILIDAD ECONÓMICA	
B°/Activo	> 6% Aprovechamiento del activo
% CAPITAL CIRCULANTE	
AC-PC/Activo	>2% Proporción del fondo de maniobra en relación con el activo
ENDEUDAMIENTO	
Pasivo largo / Pasivo + Neto	Importancia de las deudas a largo sobre el total

PREGUNTA 3 (2 puntos)

Esta pregunta se refiere a la motivación de los trabajadores en la empresa:

a) Exponga la teoría sobre necesidades de Maslow (1,5 p)

$$1.5 = 5 * 0.3$$

b) Ponga ejemplos de prácticas o actuaciones en la empresa que persigan o consigan una mayor motivación de los empleados (0,5 p)

PREGUNTAS LARGAS

PREGUNTA 4 (3 puntos)

Un grupo de inversores está dispuesto a iniciar una actividad empresarial dentro del sector de empresas de trabajo temporal o, en general, de empresas de colocación, dirigiéndose a Ud. para que les asesore sobre una serie de aspectos (LEA TODAS LAS CUESTIONES ANTES DE EMPEZAR):

a) ¿Qué tipo de servicios prestaría? (0,4 p)

b) ¿Dónde estaría ubicada? ¿por qué? (0,4 p)

c) ¿Cuáles son las inversiones y los gastos más importantes que deberían llevarse a cabo y soportarse? (0,6 p)

d) Proveedores y clientes: describa quiénes son y analice el poder negociador de la empresa respecto a ellos. (0,6 p)

Los clientes son las empresas que necesitan trabajadores en su organización. Las empresas que estén satisfechas tendrán una elevada confianza y por tanto dependencia de la empresa de colocación, en la práctica sería una especie de subcontratación de una actividad esencial de recursos humanos como es la dotación de personal.

Las personas que recurren a la empresa para encontrar trabajo reúnen una doble condición. Por un lado, son clientes puesto que la empresa genera ingresos por los servicios que le preste, pero por otro lado proveen a la empresa de su principal recurso que es la posibilidad de atender a las demandas de trabajadores de sus clientes. El poder negociador en principio no es muy elevado, incluso se limita legalmente la posibilidad que la empresa demandante y el trabajador prescindan de la empresa de colocación.

e) ¿Qué forma jurídica les aconsejaría como más adecuada y por qué? (0,4 p)

En la valoración se debe tener en cuenta la dimensión de la empresa, por tanto, las necesidades de capital

f) ¿Qué impuestos debiera soportar? (0,6 p)

IVA, IAE (en el caso de facturación mínima) e IS (o IRPF)

PREGUNTA 5 (3 puntos)

Es práctica habitual entre los emprendedores salir en busca de ideas novedosas para importar a nuestro país. Tiene la ventaja de que, en parte, no se empieza desde cero sino que tienes una referencia, aunque sea de otro país. Se considera que un 50% de los negocios que nacen en España tienen su inspiración en alguna idea anteriormente desarrollada en otros países.

a) ¿Qué utilidad crees que puede tener “fijarte” en un negocio inexistente en nuestro país para decidir sobre su viabilidad aquí? (1 p)

Permite ver quiénes son los clientes, cómo se comportan en la compra, los precios de los productos, la forma de hacer publicidad, etc. En definitiva, permite evaluar la viabilidad de un negocio a través de la observación de una experiencia completa o parcialmente similar.

b) A la hora de implantar una iniciativa inexistente en nuestro país que funciona en el extranjero ¿qué cosas podrían ser diferentes y a la postre limitar las posibilidades de éxito? (1 p)

Dependiendo del sector las diferentes leyes, costumbres, cultura, poder adquisitivo, infraestructuras, etc. pueden ocasionar que el mercado no esté maduro para la iniciativa en cuestión.

c) En EE.UU. funciona con éxito una empresa denominada Cosmoparty. Su misión es organizar fiestas para solteros segadas por la temática y la edad de los participantes, el fin es unir a personas con los mismos intereses e inquietudes. La oferta temática consta de titulados, amantes del buen comer, etc., de forma que los clientes se apuntan a la fiesta que más le gusta. En tu opinión, ¿crees que en nuestro país podría funcionar una iniciativa de estas características? ¿en qué circunstancias concretas podría tener éxito? (0,5 p)

Sería una iniciativa que podría tener éxito en núcleos urbanos donde existen menos prejuicios, donde también pueden existir problemas de comunicación. Aun así por cuestiones culturales quizá los españoles no necesiten tanto esta iniciativa y por otra parte encuentren más complejos para recurrir a ella.

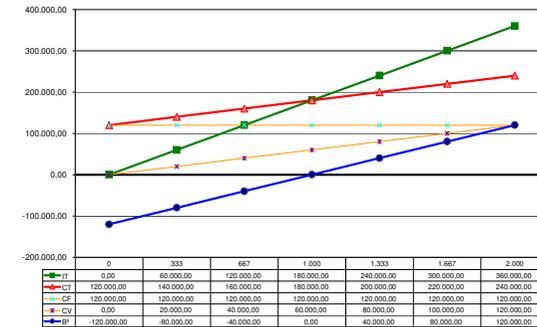
d) ¿Conoces algún caso de negocios que funcionen mucho mejor en sus países de origen que en nuestro país? Pon un ejemplo y explica las posibles razones (0,5 p)

PREGUNTA 6 (3 puntos)

La empresa Comex dedicada al asesoramiento sobre comercio exterior se encuentra planificando el ejercicio próximo. Han estimado que disponen de 5.000 horas para la prestación de sus servicios. Los analistas han calculado que los costes fijos anuales ascienden a 120.000 €, por otro lado la hora de trabajo asciende a 60 €.

a) Suponiendo una tarifa de 180 € la hora ¿cuántos horas debieran comprometer con proyectos o trabajos con sus clientes para cubrir costes (0'4 p)? ¿qué nivel de ventas representaría (0'4 p)? Representalo gráficamente (0'4 p).

1.000 horas – 180.000 €.



b) ¿Cuál será el beneficio anual que se conseguiría de emplear todas las horas disponibles? (0'4 p) Una vez que se ha alcanzado el punto muerto, ¿cómo contribuye al beneficio cada hora adicional facturada? (0'4 p)

480.000 € – 120 €

c) Explique ¿cuáles sería los costes fijos? (0,3 p) ¿cuáles los costes variables? (0,3 p).

Los costes fijos son debidos al mantenimiento de las instalaciones y otros gastos fijos como pueden ser asistencia a ferias, publicidad, etc. Los costes variables se refieren fundamentalmente a sueldos.

d) A tenor de los resultados ¿qué conclusiones se pueden extraer sobre la viabilidad de la empresa? (0,4 p)

La empresa necesita cubrir un 20% de su capacidad para no incurrir en pérdidas, a partir de ahí son beneficios. Al ser intensiva en mano de obra las pérdidas serán menores así como los beneficios. Por tanto será fundamental la eficiencia y el desarrollo del personal, en la realidad las empresas consultoras tratan de estandarizar sus operaciones para así reducir sus costes y mejorar sus márgenes.