

SEPTIEMBRE 2003

TIEMPO: Una hora y media

INSTRUCCIONES: Deberán responderse cuatro preguntas:

- Dos a elegir entre las preguntas 1, 2 y 3 (40% nota final).
- Dos a elegir entre las preguntas 4, 5 y 6 (60% nota final).

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)

a) Concepto de impuesto (0'4 p)

Detracción económica exigida por los poderes públicos sin contrapartida y atendiendo a la capacidad de pago del contribuyente, que se encuentre en la situación prevista por la correspondiente ley tributaria.

b) Explique los siguientes términos (0'8 p).(0'2 cada uno)

b.1. Hecho imponible

Supuesto objetivo que determina el nacimiento de una obligación tributaria ante la Hacienda Pública, a cargo de la persona obligada a declarar y pagar el impuesto.

b.2. Base liquidable

resultado de restar a la base imponible las deducciones

b.3. Tipo impositivo

Porcentaje que se aplica a la base liquidable para calcular la cuota

b.4. Deuda tributaria

Cantidad a pagar, se obtiene sumando o restando a la cuota los recargos y bonificaciones.

- c) Impuestos que afectan al funcionamiento de las empresas, enumérelas indicando su hecho imponible (0'8 p). (0'2 cada uno)
IVA, IAE, IRPF, Sociedades (0,1 sólo enumerar)

PREGUNTA 2 (2 puntos)

La dirección por objetivos es una nueva práctica de dirección:

- d) ¿Qué es? (0.5 p)

Es una metodología fundamentalmente dirigida a encauzar la participación de los empleados, sirviendo a su vez como sistema de evaluación. Los empleados participan en el establecimiento de sus objetivos.

- e) ¿Cómo se ha de implantar, cuáles son las principales fases? (1 p)

La implantación de un programa de implantación de objetivos es un proceso gradual. Desde la cúspide de la organización se establecen los objetivos y estrategias generales. Descendiendo por la pirámide organizativa, dichos objetivos generales se van concretando en objetivos departamentales. En última instancia, también los individuos deben tener sus propios objetivos, la novedad reside en que junto con sus superiores se deben acordar, negociar... los objetivos personales. Los objetivos personales servirán para la evaluación del desempeño.

- f) ¿Qué efectos tiene sobre las personas y la organización? (0.5 p)

Entre los diferentes beneficios de una correcta aplicación se puede destacar: utilidad de la información y sugerencias proporcionadas por el empleado, mayor motivación y compromiso del empleado, mejor organización de la empresa, sistemas de evaluación más adecuados, etc.

PREGUNTA 3 (2 puntos)

Defina e indique el significado de las ratios de Liquidez (a corto y largo plazo), Equilibrio y Endeudamiento a largo plazo.

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

LIQUIDEZ A C.PL.	
$\text{Dispon} + \text{Realiz.} / \text{Pasivo C}$	>0,7 Liquidez para devolver las deudas a corto plazo
GARANTÍA (LIQ. A L.PL.)	
$\text{Activo} / \text{Pasivo}$	>1,2 Capacidad para devolver las deudas (a corto y largo) de la empresa
% CAPITAL CIRCULANTE	
$\text{AC-PC} / \text{Activo}$	>2% Proporción del fondo de maniobra en relación con el activo
ENDEUDAMIENTO	
$\text{Pasivo largo} / \text{Pasivo} + \text{Neto}$	Importancia de las deudas a largo sobre el total

PREGUNTAS LARGAS

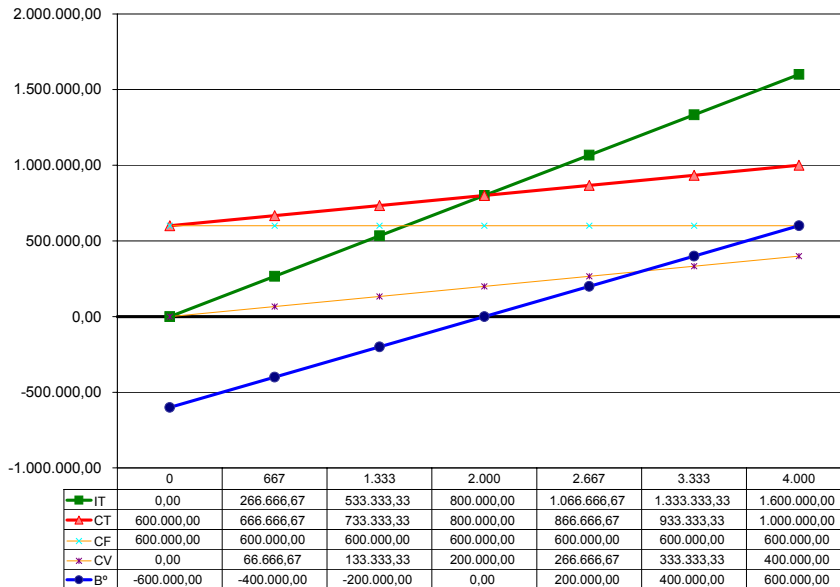
PREGUNTA 4 (3 puntos)

La empresa Engancha2 dedicada a la investigación y fabricación de teléfonos móviles se encuentra planificando el ejercicio próximo. Los analistas han calculado que los costes fijos anuales ascienden a 600.000 €, puesto que son productos de una elevada

tecnología y relativamente recientes. Su capacidad de producción anual es de 100.000 Uds., y los costes variables unitarios se estiman en 100 €.

- a) A un precio de venta de 400 €/unidad, ¿cuántos teléfonos deben venderse para que en ese año se cubrieran costes (0'4 p)? ¿qué nivel de ventas representaría (0'4 p)? Representálo gráficamente (0'4 p).

2.000 unidades – 800.000 €.



- b) ¿Cuál será el beneficio anual que se conseguiría de vender todo lo que se es capaz de producir? (0'4 p) Una vez que se ha alcanzado el punto muerto, ¿cómo contribuye al beneficio cada aparato adicional vendido? (0'4 p)

29.400.000 €.- 300 €

- c) Por el valor de los costes ofrecidos y el tipo de empresa en cuestión, ¿cómo crees que es la estructura de costes de esta empresa? (0'5 p) Imagínate que subcontratara la mayor parte de su producción y, por tanto, se dedicara básicamente a distribuir ¿qué cambios más evidentes se producirían en su estructura de costes y cómo afectarían a la hora de cubrir costes a través de las ventas? (0'5 p)

Se trata de una estructura de costes dominada por los costes fijos, lo que supone una empresa intensiva en la utilización de tecnología, más que en mano de obra.

Al subcontratar habría un aumento de los costes variables y una disminución de los costes fijos. Situación que conllevaría a tener unas pérdidas menores antes del umbral de rentabilidad, pero unos beneficios también menores cuando lo superen. Esto es debido a cubrir los costes fijos antes, pero contar con menor contribución unitaria al beneficio.

PREGUNTA 5 (3 puntos)

En la siguiente tabla se recogen las ventas para dos años de dos productos (A y B) que comercializa la empresa "Euroman". En la sección inferior aparecen detallados los consumos de una serie de factores para cada producto para el año 2002.

2002		
	Pdto A	Pdto B
Ventas	600	610
capital	48	25
mano obra	105	120
mat.primas	115	100
energía	85	60

a) ¿Qué es la productividad? ¿cómo se calcula? ¿cómo se podría aumentar? (0,8 p)

La productividad informa sobre el grado de aprovechamiento o eficiencia en el uso de los recursos. 0,2

Es un cociente donde se relaciona los resultados o salidas (numerador) con los recursos necesarios (denominador) 0,3

Se podría aumentar, bien consiguiendo más con lo mismo, o igual con menos 0,3

b) ¿Cuál es la productividad de cada uno de los factores para cada producto? (1,2 p)

0,15 cada uno

2002		
	Pdto A	Pdto B
capital	12,50	24,40
mano obra	5,71	5,08
mat.primas	5,22	6,10
energía	7,06	10,17

c) ¿Cuál es la productividad para cada producto? ¿y para la empresa globalmente? (0,6p)

0,2 cada uno

2002			
	Pdto A	Pdto B	Empresa
total	1,70	2,00	1,84

d) ¿Cómo interpretaría los resultados obtenidos? (0,4 p)

En ambos productos se generan beneficios en el sentido de obtener una cantidad mayor a lo que se utiliza.

La mayores diferencia en el uso de los recursos para cada producto se producen en el capital, que aún siendo muy alto en los dos, es sensiblemente mayor en el B. En la productividad de la energía también destaca el producto B, sin embargo, no ocurre igual con el uso de la mano de obra.

PREGUNTA 6 (3 puntos)

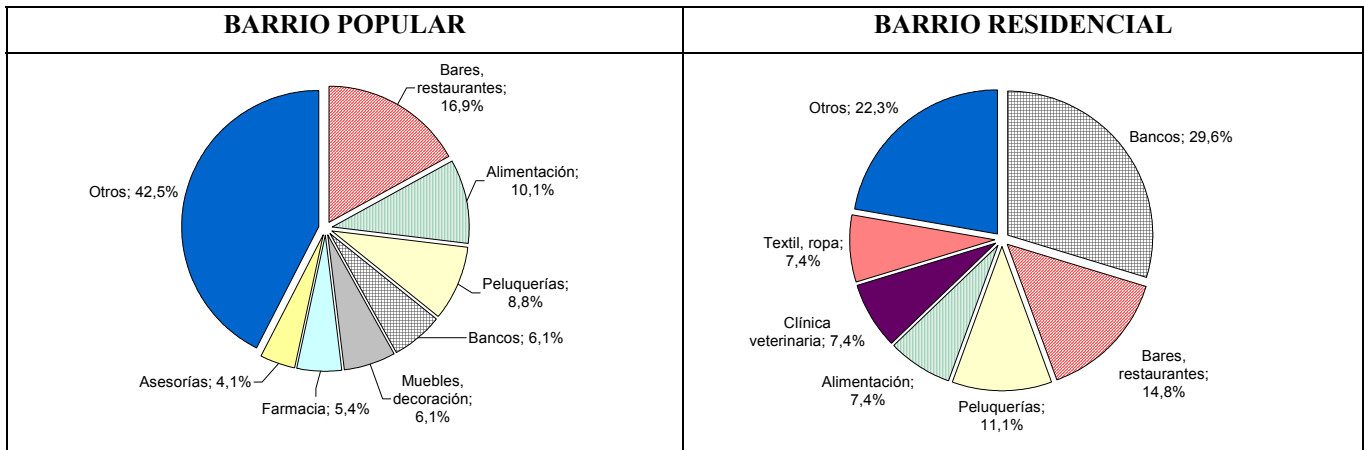
(Extracto de “Llegar el primero” en Emprendedores nº 50, 2001).

Al principio sólo se ven grúas e innumerables carteles de “se vende”. Después llegan los habitantes y enseguida aparecen los primeros negocios. Si lo tuyo es ser pionero, un barrio de nueva creación puede ser tu mejor destino.

Establecer un comercio en un barrio de nueva creación es una oportunidad de mercado, pero también implica un alto riesgo. ¿Quién nos asegura que los productos o

servicios que vamos a ofrecer son los que realmente se demandarán? ¿Cómo saber el tipo de consumidores a los que nos dirigimos?... Las preguntas son numerosas y su respuesta difícil. No obstante, lo que sí está claro es que ser el primero siempre tiene un premio en el mundo empresarial.

Podemos encontrar tres tipos de barrios de nueva creación: zonas de oficinas, barrios populares y barrios residenciales. Centrándonos en estos dos últimos, la principal diferencia reside en el tipo de viviendas predominante. En una investigación del perfil comercial en zonas urbanas de nueva creación se han obtenido los resultados que se muestran en los siguientes gráficos:



a) En general, ¿cuáles son las ventajas e inconvenientes de establecerse en una zona urbana de nueva creación? (0,6p)

Ventajas: no hay competencia, precios bajos para comprar el local o para alquilarlo, conseguir la fidelidad es una ventaja sobre una futura competencia

Inconvenientes: principalmente el riesgo de que no funcione por varias razones como el desconocimiento del futuro consumidor, sus hábitos, preferencias...

b) ¿Cuáles son las diferencias y las cosas comunes más apreciables en el tipo de negocios en ambos tipos de barrios (use la información de los gráficos)? (1,2p)

En general los comercios predominantes son los que atienden a las necesidades básicas. En ambos tipos de barrios se encuentran con una importancia similar "bares y restaurantes", "peluquerías" y "alimentación". Los denominados barrios populares se caracterizan por una oferta más variada de establecimientos, de hecho el apartado "otros" es el doble de importante. La principal característica de los barrios residenciales es la mayor presencia de "bancos".

c) Elija un tipo de barrio y plantee la creación de una nueva empresa: ¿a qué se dedicaría la empresa? ¿Qué nombre le pondría? (0'6 p)

d) Para analizar el posible éxito del proyecto empresarial ¿qué pasos darías en lo relativo a la recogida de información? (0,6p)

Existen varios modos no excluyentes, lo más sencillo es analizar información existente como estadísticas, estudios similares, etc. Otra vía es recoger información directamente, lo más simple es acudir a la observación y entablar conversaciones informales, más riguroso es elaborar un cuestionario que estructure la recogida de la información. La investigación de campo para ser realizada con rigor debiera encargarse a una empresa especializada.