

## JUNIO 2002

**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.

<b>1</b>	(1-0'8-0'6-0'4-	<b>0'5</b>	(0'5-0'3-0'1)
<b>0'8</b>	0'2)	<b>0'3</b>	(0'3-0'1)
<b>0'6</b>	(0'8-0'6-0'4-0'2)		
<b>0'4</b>	(0'6-0'4-0'2)		
	(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 y 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 un bar de copas

b.1. ¿Qué clase de inventarios mantiene? (ponga ejemplos) **0.4**

b.2. ¿Qué ventajas / beneficios tienen por mantener inventarios elevados? **0.4**  
siempre hay - precios más baratos

b.3. ¿Qué inconvenientes / costes se soportan por contar con inventarios? **0.4**  
espacio - complejidad - obsolescencia

### *PREGUNTA 2 (2 puntos)*

Escoja 4 fuentes de financiación ajenas y explíquelas (0'5 p cada una).

- Aportaciones de capital (neto)
- Créditos de funcionamiento -corto plazo
  - descuento de efectos
  - factoring
  - retenciones
- Créditos de financiamiento -medio y largo plazo-
  - obligaciones
  - préstamos
  - créditos
  - leasing

### *PREGUNTA 3 (2 puntos)*

a) ¿Qué es el umbral de rentabilidad de una empresa? (0,5 p)

El umbral de rentabilidad permite determinar el nivel de producción a partir del cual la empresa comenzaría a obtener beneficios.

b) Explique y represente gráficamente las magnitudes que intervienen en el cálculo del umbral de rentabilidad (1,2 p)

- |                  |                                    |
|------------------|------------------------------------|
| Ingresos totales | 0,2 explicación + 0,2 rep. gráfica |
| Costes fijos     | 0,2 explicación + 0,2 rep. gráfica |
| Costes Variables | 0,2 explicación + 0,2 rep. gráfica |

c) ¿Qué tiene que ver el umbral de rentabilidad con la estructura de costes de la empresa (relación costes fijos-costes variables)? (0,3 p)

A la relación entre costes fijos y costes variables se conoce como estructura de costes. Las empresas con una presencia mayor de costes fijos, comparativamente, soportan unas pérdidas mayores antes de alcanzar su umbral de rentabilidad. Sin embargo, una vez superado los beneficios unitarios son mayores que en las empresas con mayor importancia de la mano de obra, es decir, menos intensivas en capital.

## PREGUNTAS LARGAS

### *PREGUNTA 4 (3 puntos)*

Como asesor le han solicitado un informe para analizar la viabilidad de una empresa existente en el sector de comercios al por menor de ropa juvenil. Los puntos sobre los que basará su informe son (LEALOS TODOS ANTES DE EMPEZAR):

a) Competidores potenciales: ¿Qué grado de dificultad tiene la creación de empresas rentables en este sector? (1 p)

El análisis de los competidores potenciales equivale a detectar las posibles barreras de entrada existentes que favorecerán a las empresas dentro del sector. En este caso, no se necesitan permisos especiales, ni grandes inversiones, tampoco son necesarios conocimientos muy específicos. Sin embargo, en el caso de querer ofrecer marcas de moda pueden existir restricciones en el acceso a su distribución que incluso exijan la forma de franquiciado, otra

posible barrera de entrada es contar con un local que debe estar en una zona céntrica, por tanto, es necesario una inversión considerable, bien por la compra o alquiler del local.

- b) Competidores actuales: ¿Qué nivel de competencia o rivalidad existe en este sector? (0,6 p)

Dependiendo del enfoque del negocio habrá más o menos competencia. Si se ofrecieran marcas conocidas la rivalidad no sería tan grande como en el caso de marcas de menor prestigio.

- c) Proveedores y clientes: ¿Qué poder negociador tienen las empresas de este sector con proveedores y clientes? (0,6 p)

Dependiendo de la orientación del negocio pueden existir muchos y poco poderosos proveedores, o pueden ser pocos y exclusivos por tanto con bastante poder. En cuanto a los clientes, aunque como en cualquier negocio es importante la fidelidad pero existe una base amplia que evita depender de unos pocos clientes.

- d) A partir de las respuestas anteriores, ¿qué posibilidades considera que existen a la hora de competir en este sector? (productos/servicios a ofrecer, posibilidad de diferenciarse...) (0,8 p)

Como se ha ido argumentando existen dos formas de competir: la primera con productos con marcas de prestigio que se pueden materializar en franquicias o bien en tiendas independientes, en este caso la diferenciación procede de las marcas con las que se cuenta.; la segunda manera son productos menos diferenciados donde el precio puede ser un factor importante.

#### *PREGUNTA 5 (3 puntos).*

Un grupo de inversores está dispuesto a iniciar una actividad empresarial dentro del sector de ocio nocturno para jóvenes, en concreto abrir una discoteca, dirigiéndose a Ud. para que les asesore sobre una serie de aspectos (LEA TODAS LAS CUESTIONES ANTES DE EMPEZAR):

- a) ¿Qué actividad, qué tipo de negocio le aconsejaría llevar a cabo y por qué razones? (producto-ubicación-mercado) (1 p)

descripción actividad haciendo mención a los productos o servicios a prestar, público al que va dirigido, el tipo de ubicación **0,6**

razones **0,4**

- b) ¿Cuáles son las inversiones y los gastos más importantes que deberían llevarse a cabo y soportarse? (0,4 p)

- c) ¿Qué departamentos deberían estar presentes para desarrollar la actividad de la empresa? ¿Qué debería subcontratarse? (0,6 p)

- d) ¿Qué forma jurídica les aconsejaría como más adecuada y por qué (haga mención a los requisitos mercantiles y fiscales más relevantes para la decisión)? (1 p)

Desde el punto de vista fiscal hay que sopesar si interesa tributar por el IRPF o si merece la pena hacerlo por el Impto.Sociedades, teniendo en cuenta que por el primero quizá no fuera obligatorio llevar la contabilidad.

Desde el punto de vista mercantil, hay que considerar el número mínimo de socios en ambos casos así como el capital social y las posibles transmisiones de participaciones o acciones de la empresa.

**PREGUNTA 6 (3 puntos)**

La empresa N1, S.A. presenta la siguiente información a final de año:

Caja	1.000	Proveedores	8.000
Bancos	2.000	Préstamo a largo plazo	11.000
Clientes	2.000	Reservas estatutarias	10.000
Mercaderías	20.000	Capital Social	91.000
Edificios	40.000		120.000
Maquinaria	36.000		
Mobiliario	9.000		
Terrenos	10.000		
	120.000		

Le solicitan que realice un informe a partir de las siguientes cuestiones:

- ¿Cuál es la situación de liquidez de la empresa tanto a corto plazo como a largo plazo? (1,2 p)
- ¿Cómo valoraría el equilibrio financiero existente? (0,6 p)
- Teniendo en cuenta que se ha producido un beneficio de 8.000 uds. monetarias y el importe de los gastos e intereses ascienden a 400 u.m., ¿a cuánto ascendería la rentabilidad económica y financiera? (1,2 p)

**(Puntuación: Cada ratio supone 0,6 = 0,2 definición + 0,2 cálculo + 0,2 interpretación)**

<b>LIQUIDEZ A C.PL.</b>			
Dispon + Realiz./Pasivo C	0,63	>0,7	Pequeños problemas de liquidez transitoria
<b>GARANTÍA (liquidez a largo plazo)</b>			
Activo/Pasivo	6,32	>1,2	Está bien, hay activo suficiente para responder las deudas
<b>% CAPITAL CIRCULANTE</b>			
AC-PC/Activo	14,2%	>2%	Dispone de un FM elevado
<b>RENTABILIDAD</b>			
económica - B <sup>o</sup> /Activo	6,7%	> 6%	Correcto aprovechamiento de activos
financiera - B <sup>a</sup> /Neto	7,5%	> 8%	Problemas rentabilidad capitales propios