

JUNIO 2001

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).

¿Cuáles son las principales ideas y aportaciones de Taylor (1,2 p) y Fayol (0,8 p) en el pensamiento sobre organización y dirección de empresas?

Taylor

Precursor administración científica. Formulación de principios para la realización eficiente del trabajo a través de mejoras en la productividad, resultado de un análisis detallado de la forma de hacer las cosas (racionalización). Defensa de los beneficios de la especialización. Aumentos de eficiencia que conllevarían a una reducción de costes, un aumento de beneficios y también de salarios. La dirección planifica y los operarios ejecutan. Selección de trabajadores según su capacidad...

Fayol

Propone una serie de principios válidos para la administración general de la empresa (unidad de mando, especialización, centralización...) que dan como resultado la estructura piramidal. Separa las funciones que se realizan en la empresa: administrativas, técnicas, comerciales, financieras, contables y de seguridad.

PREGUNTA 2 (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)

Precio venta	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.

PREGUNTA 3 (2 puntos).

¿Cuáles son los trámites sociales (o laborales) y los municipales para la constitución de una empresa?

SOCIALES:

- Inscripción de la empresa en la Seguridad Social (se consigue nº patronal)
- Afiliación y altas de los trabajadores
- Libros de visitas (constancia inspecciones)
- Libro de matrícula del personal (situación de los trabajadores respecto a la Seguridad Social)
- Comunicación de apertura del centro de trabajo
- Calendario laboral
- Alta del empresario individual en el Régimen Especial de trabajadores autónomos
- Alta en un sistema de cobertura de riesgos de accidentes de trabajo

MUNICIPALES

- Solicitud de licencia de apertura
- Licencia de obras

PUNTUACIÓN= cada trámite 0'25

PREGUNTA 4 (3 puntos).

En referencia a las pequeñas y medianas empresas (Pymes):

a) Considere el sector que quiera, imagine ahora, por un lado, una Pyme, y de otro lado, una gran empresa. Responda este apartado indicando el sector que ha elegido y las principales ventajas e inconvenientes de la Pyme. (1'2 p)

0,2 la descripción del sector

máx 1 p = 0,2 cada ventaja (cercanía al cliente, flexibilidad, motivación, autonomía...) o inconveniente (obtención fondos, cualificación personas, retraso tecnológico, resistencia al cambio...)

b) Plantee y explique las estrategias de crecimiento que podría seguir esta empresa (0'8 p)

0'4 Ampliar mercados + 0'4 Ampliar productos

0'2 alguna de las siguientes → Mixto - Integración hacia atrás - adelante

- c) Suponiendo que se decida a crear una pyme y adoptar como forma jurídica una que no sea societaria ¿qué opciones existen (elija 2)? Explique brevemente los impuestos a los que estaría sujetos esta empresa. (1 p)

Empresario individual (0,2) y Comunidad de bienes (0,2)

IRPF (0,2), IAE (0,2) e IVA (0,2)

PREGUNTA 5 (3 puntos).

Como asesor le han solicitado un informe para analizar la viabilidad de una empresa existente en el sector de las cafeterías. 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? (0,8 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 parece que existan barreras considerables puesto que no se necesitan permisos especiales, ni grandes inversiones, tampoco son necesarios conocimientos muy específicos, ni el acceso a las materias primas... por tanto, es fácil crear negocios de este tipo que en un momento dado disminuyan las ventas de las empresas existentes. En todo caso, la mayor barrera pudiera ser la fidelidad de los clientes.

- b) Competidores actuales: ¿Qué nivel de competencia o rivalidad existe en este sector? (0,8 p)

La rivalidad se puede calificar como alta: debido a las escasas barreras de entrada existen muchos competidores que, en gran medida, podrían calificarse de homogéneos. Aunque también puede resultar positivo las bajas barreras de salida.

- c) Proveedores y clientes: ¿Qué poder negociador tienen las empresas de este sector con proveedores y clientes? (0,8 p)

Tanto por el lado de los proveedores como por el de los clientes, el poder negociador de la empresa es alto. Existen numerosos proveedores para la mayoría de los productos que buscan intensamente contratos o relaciones de aprovisionamiento, lo que permite a la empresa obtener condiciones favorables. 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...) (0,6 p)

En el producto que se ofrece no existen muchas posibilidades de diferenciarse. Lo más normal es que las cafeterías sirvan desayunos, aperitivos y cafés, y que estén abiertas como mucho hasta media noche. Otra posibilidad sería abrir por la madrugada como bar de copas. Los precios están en gran medida determinados por el coste de las materias primas, aun así, existen dos formas de competir, una con precios elevados porque se ofrecen productos de calidad y esmerado servicio y otro con precios más ajustados.

PREGUNTA 6. (3 puntos)

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

Caja	6.000	Proveedores	10.000
Bancos	2.000	Acreedores a corto plazo	5.000
Clientes	2.000	Hacienda Pública acreedora	5.000
Efectos comerciales a cobrar	600	Préstamo a largo plazo	15.400
Productos terminados	10.000	Efectos a pagar a largo plazo	35.200
Edificios	23.000	Reservas estatutarias	10.000
Maquinaria	20.000	Reservas voluntarias	16.000
Equipos para procesos de información	12.000	Capital Social	20.000
Terrenos	41.000		
	116.600		116.600

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

- a) ¿Cuál es la situación de liquidez de la empresa tanto a corto plazo como a largo plazo? (1,2 p)
- b) ¿Cómo valoraría el equilibrio financiero existente? (0,6 p)
- c) Teniendo en cuenta que se ha producido un beneficio de 7.000 uds. monetarias y el importe de los gastos e intereses ascienden a 200 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)

LIQUIDEZ A C.PL.			
Dispon + Realiz./Pasivo C	0,53	>0,7	Problemas de liquidez transitoria
GARANTÍA			
Activo/Pasivo	1,65	>1,2	Está bien, hay activo para responder las deudas
% CAPITAL CIRCULANTE			
AC-PC/Activo	0,5%	>2%	Problemas para financiar activo circulante
RENTABILIDAD			
económica - B ^o /Activo	6,0%	>6%	Correcto aprovechamiento de activos
financiera - B ^o /Neto	14,8%	>8%	Correcta rentabilidad capitales propios