

JUNIO 2000

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, establezco distintas valoraciones según las respuestas, por ejemplo, sobre un valor máximo de **0'5**; 0'5-0'3-0, significa que un planteamiento correcto es merecedor del medio punto, mientras que una planteamiento correcto pero con alguna/s laguna/s merecería un 0,3; y 0 en el resto de los casos.

- 1** (1-0'7-0'5-0'3)
- 0'8** (0'8-0'5-0'3)
- 0'6** (0'6-0'4-0'2)
- 0'5** (0'5-0'3)
- 0'4** (0'4-0'2)

TIEMPO: Una hora y media

INSTRUCCIONES: Deberán responderse cuatro preguntas. Dos a elegir entre las preguntas 1,2,3 y 4, y obligatoriamente las preguntas 5 y 6.

PREGUNTA 1 (Optativa) Puntuación máxima 2 puntos.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) en relación con las grandes:

- a) ¿qué ventajas tienen? (0'75 p)
cada una 0'25: cercanía al cliente, flexibilidad, motivación, autonomía...
- b) ¿qué inconvenientes o problemas llevan asociadas? (0'75 p)
cada uno 0'25: obtención fondos, cualificación personas, retraso tecnológico, resistencia al cambio...
- c) ¿cómo cree que Internet puede ayudarles a superar sus limitaciones derivadas del tamaño? (0'5 p)
Principalmente superando las limitaciones que el tamaño impone sobre la eficiencia, por ejemplo, con una inversión no muy grande se puede llegar a una gran audiencia algo impensable con empresas tradicionales.

PREGUNTA 2 (Optativa) Puntuación máxima 2 puntos.

Respecto a los impuestos

- 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

PREGUNTA 3 (Optativa) Puntuación máxima 2 puntos.

¿Cuáles son las principales ideas y aportaciones de Taylor (1 p) y Fayol (1 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. 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 4 (Optativa) Puntuación máxima 2 puntos.

En una empresa dedicada a la producción de sombreros:

a) ¿Cuál es la productividad por hora y por trabajador de esta empresa si los 10 trabajadores de que dispone, trabajando cada uno 2.000 horas al año, produjeron en conjunto 40.000 sombreros? (1 p)

En la fabricación de los 40.000 sombreros se invierten 20.000 horas. Por tanto, cada hora se fabrican 2 sombreros. (0'5 p)

Cada trabajador, de media, fabrica 4.000 sombreros al año. (0'5 p)

b) ¿Cómo se define (0'5 p) y cómo podría incrementarse la productividad en este caso (0'5 p)?

La productividad es la relación entre la producción de un período y la cantidad de recursos utilizados para alcanzarla. Por tanto, la productividad se podría aumentar, o bien aumentando la producción de sombreros con el mismo número de hombres y de horas trabajadas, o bien conseguir fabricar 40.000 sombreros con menos trabajadores. En este último caso puede deberse a una reducción de plantilla, o simplemente porque se haya destinado al personal a otras tareas.

PREGUNTA 5 (Obligatoria) Puntuación máxima 3 puntos.

La empresa GARBO, S.A. presenta el siguiente balance para el ejercicio 1999:

Activo		Neto y Pasivo	
Edificios	23.000	Capital Social	20.000
Maquinaria	20.000	Reservas estatutarias	10.000
Equipos para procesos de información	12.000	Reservas voluntarias	16.000
Terrenos	6.000	Préstamo a largo plazo	15.000
Caja	6.000	Proveedores	10.000
Bancos	2.000	Acreedores a corto plazo	5.000
Clientes	2.000	Hacienda Pública acreedora	5.000
Mercaderías	10.000		
TOTAL	81.000	TOTAL	81.000

a) Calcule e interprete el Capital Circulante (fondo de maniobra) para este año (0'6)

Cálculo (0'3 p): 0

Interpretación (0'3 p): Situación algo delicada puesto que todo el activo circulante está financiado por recursos a corto plazo.

b) Defina y calcule los *ratios* de TESORERÍA, LIQUIDEZ (solventia financiera), SOLVENCIA (garantía estructural) y ENDEUDAMIENTO (1'6 p).

Cada ratio 0'4 p: 0'2 la definición, 0'2 el cálculo

TESORERÍA (liquidez a c.pl.)	$\frac{\text{FONDO MANIOBRA}}{\text{Dispon + Realiz/Pasivo C}}$	0	Problemas de liquidez transitoria
LIQUIDEZ	$\frac{\text{Dispon + Realiz + Stock/Pasivo C}}$	1,00	1,5 < < 2 Problemas de liquidez
SOLVENCIA (garantía)	$\frac{\text{Activo/Pasivo}}$	2,31	> 1 Está bien, hay activo para responder las deudas
ENDEUDAMIENTO	$\frac{\text{Pasivo/Neto}}$	0,76	< 0,5 Problemas, el pasivo es elevado en comparación con neto

c) Interprete los resultados obtenidos en los *ratios* del apartado anterior (0'8 p)

Cada ratio 0'2 p

PREGUNTA 6 (Obligatoria) Puntuación máxima 3 puntos.

Ikea es una empresa sueca presente en 30 países dedicada a la venta de muebles. Su fundador registró la marca y comenzó su actividad vendiendo muebles por correo a precio de fábrica, esto ocurrió en 1951. Muy pronto generó una oleada de quejas por parte de otros distribuidores que amenazaron a sus proveedores, que eran los de Ikea, a dejarles de comprar si vendían a la empresa sueca. Al cabo de 7 años abrieron su primera tienda, y así hasta hoy donde están presentes en 30 países con 150 tiendas, donde cada año reciben las visitas de 143 millones de clientes. Las tiendas Ikea se sitúan en las afueras de las ciudades y predomina el autoservicio, los clientes seleccionan los artículos que les gustan y al pasar por caja les son preparados para que puedan llevárselos a casa personalmente y ser montados. Se supone que cualquier persona normal puede hacerlo. En los centros Ikea existen áreas destinadas a los pequeños, restaurantes, y aparcamiento gratuito. Por último, cabe destacar cómo el desarrollo de

productos, su control de calidad y la producción de catálogos se controla desde la Central en Suecia que es, a su vez, el almacén central para el norte de Europa.

(LEE TODAS LAS PREGUNTAS ANTES DE EMPEZAR A CONTESTAR)

- a) ¿Cuál crees que es el propósito fundamental y diferenciador de esta empresa? (0'5 p)
p) ¿qué otros negocios de este tipo conoces? (0'25 p)

El autoservicio o que el cliente haga su trabajo es algo que cada vez está más extendido en muchos sectores (restaurantes, supermercados, gasolineras, etc.), sin embargo, resulta inusual en el sector de distribución de muebles. El objetivo fundamental es ofrecer productos mucho más económicos por los costes que se ahorran. Desde que comenzaron con la venta por correo éste ha sido su objetivo.

- b) En tu opinión, ¿por qué se generaron las protestas de los competidores de Ikea? (0'25 p)

Por la competencia tan fuerte que se les presentaba, no sólo en precios sino en la forma de hacer las cosas.

- c) ¿Qué formas de crecimiento existen? (0'75 p) ¿cuál te parece que está llevando a cabo esta empresa? (0'5 p)

Las empresas pueden crecer ampliando las clases de productos que venden, vendiendo sus productos en otros países, extendiendo sus actividades en otros países o áreas, o alguna mezcla de las alternativas mencionadas. Otra posibilidad es la de pasar a realizar actividades que antes hicieran sus proveedores o sus clientes en la cadena de valor.

Ikea opta principalmente por vender sus productos en otros países extendiendo, para ello, sus actividades por otros países, puesto que cuenta con establecimientos propios.

- d) En cuanto a la organización del grupo Ikea ¿cuál es tu opinión acerca del grado de centralización? ¿y de estandarización? (0'75 p)

Por la información presentada parece existir un elevado nivel de centralización. Desde la "central" se realizan las actividades claves como puede ser el desarrollo de nuevos productos, el control de calidad, la producción de catálogos, así como sirve como almacén central. Parece existir también una elevada estandarización puesto que las prácticas y la imagen es la misma en cualquiera de los países donde están presentes.