



Universidad
del País Vasco

Euskal Herriko
Unibertsitatea

Empresa y Diseño de Modelos de Negocio

EAU 2024

www.ehu.es



**EMPRESA ETA NEGOTZIO
EREDUEN DISEINUA**

**EMPRESA Y DISEÑO DE
MODELOS DE NEGOCIO**

***Este examen tiene nueve preguntas (ocho de 2 puntos y una de 4 puntos).
Debe contestar:***

- o bien a cinco preguntas de dos puntos***
- o bien a tres preguntas de dos puntos y a la de cuatro puntos.***

Respondiendo a más preguntas que las indicadas en las instrucciones, las respuestas se corregirán ordenadamente hasta alcanzar la cifra deseada.

No olvide incluir el código en cada una de las hojas de examen.

PREGUNTA 1: Puntuación máxima: 2 puntos.

Lea el siguiente texto y conteste a las cuestiones planteadas:

LOS SALARIOS YA HAN RECUPERADO EL PODER ADQUISITIVO PRECOVID

El Bando de España advierte de que la subida de costes laborales por el alza de cotizaciones lastrará las exportaciones

Las subidas del **Salario Mínimo Interprofesional (SMI)** registradas en los últimos años y el incremento del sueldo medio -superior incluso a lo pactado en la negociación colectiva- han provocado que los salarios en España se hayan recuperado de la pérdida de poder adquisitivo sufrida por la inflación y ya estén en niveles prepandemia, mientras que en la media de la Eurozona no cerrarán esta brecha hasta 2025.

El gobernador del Banco de España, Pablo Hernández de Cos, en un encuentro con estudiantes de Cunef, la universidad en la que se licenció hace 26 años, detalló que el aumento de los salarios por encima de lo acordado por empresas y trabajadores en la negociación de convenios se debe a “efectos composición derivados del tensionamiento del mercado laboral”, es decir, al aumento de vacantes que se quedan sin cubrir y la dificultad para atraer mano de obra. Según la última encuesta sobre la Actividad Empresarial, dijo, el 43% de las compañías declararon en 2023 el impacto negativo sobre su actividad de la falta de disponibilidad de mano de obra.

“Estas dificultades parecen surgir de la existencia de un desajuste entre las cualificaciones requeridas por las empresas y las ofertadas por los trabajadores en la medida en que más de la mitad de las compañías que sufren este problema apuntan a la falta de trabajadores con la cualificación necesaria para los puestos vacantes. Este problema es algo más acusado en los empleos que requieren perfiles laborales con Formación Profesional media o superior y, por ramas de actividad, en la industria, la construcción y el transporte”, apuntó.

Al haber menos trabajadores disponibles para cubrir los puestos, las compañías entran en una subasta que incentiva el alza de salarios para intentar captar y retener talento.



**ENPRESA ETA NEGOTIO
EREDUEN DISEINUA**

**EMPRESA Y DISEÑO DE
MODELOS DE NEGOCIO**

El segundo factor clave es la subida del SMI, que desde que estalló la pandemia en 2020 ha pasado de 950 euros a 1.134 euros en 14 pagas, un incremento del 19,3% en términos nominales y del 4,7 % en términos reales (una vez descontada la inflación).

La mejora salarial se ha producido, sin embargo, sin que la **productividad** haya evolucionado de la misma manera, lo que ha desembocado en un aumento de los costes laborales de las empresas que pone en riesgo su **competitividad**. Si las empresas sufren un incremento de costes que no se ve compensado por una mayor producción (porque la productividad no crece), entonces se pueden ver obligadas a subir sus precios finales para intentar compensar ese estrechamiento de los márgenes de beneficio.

Esta subida de precios resta atractivo a los productos que se **exportan**, de forma que nuestros compradores podrían reducir su demanda o buscar proveedores alternativos.

Cuestiones:

- Defina y comente las palabras subrayadas en el texto.
- ¿Cuál es la idea principal que se manifiesta en este artículo de prensa?

PREGUNTA 2: Puntuación máxima: 2 puntos.

La empresa PERTUERO, S.A. se dedica a la compraventa de juguetes y ha realizado en mayo las operaciones siguientes:

- 05/01 Existencias iniciales 20 unidades 10 €/unidad
- 05/07 compra a GAC 30 unidades 11,00 €/unidad
- 05/10 Venta al cliente JOSTA 30 unidades 19,35 €/unidad
- 05/15 venta al cliente TUNIA 20 unidades 18,75 €/unidad
- 05/23 compra a BARA 25 unidades 11,00 €/unidad
- 05/25 compra al proveedor EIRA 15 unidades 12,00 €/unidad
- 05/30 venta al cliente SNOW 30 unidades 22,95 €/unidad

Teniendo en cuenta los datos anteriores, rellene la ficha de almacén del mes de mayo utilizando los métodos de valoración FIFO y precio medio ponderado (PMP) y calcule las existencias finales y su valor.

PREGUNTA 3: Puntuación máxima: 2 puntos.

Indique la respuesta adecuada.

1. La brecha salarial:

- Es un factor objetivo que refleja la diferencia salarial existente entre hombres y mujeres.



**EMPRESA ETA NEGOTIO
EREDUEN DISEINUA**

**EMPRESA Y DISEÑO DE
MODELOS DE NEGOCIO**

- b) Es un concepto que muestra la diferencia salarial entre puestos de trabajo.
- c) Hoy en día no hay brecha salarial, es una cuestión antigua.
- d) Es un factor subjetivo que no refleja la diferencia salarial entre hombres y mujeres.
2. Si el beneficio bruto de una sociedad anónima es de 17.800 €, y el tipo impositivo del impuesto de sociedades es del 24%.
- a) El beneficio neto de la empresa será de 4.272 €.
- b) El beneficio neto de la empresa será de 17.800 €, puesto que el impuesto sobre sociedades es un impuesto directo.
- c) El beneficio neto de la empresa será de 13.528 €.
- d) La cuota del impuesto de sociedades de esta empresa será de 13.528€.
3. ¿Cómo se calcula la cuota de mercado?
- a) El mercado potencial de una empresa dividido entre el mercado total, multiplicado por 100.
- b) 100 veces el mercado total dividido entre el mercado actual.
- c) El mercado de la empresa dividido entre el mercado total, multiplicado por 100.
- d) El mercado de la empresa dividido entre el mercado potencial, multiplicado por 100.
4. Una tasa de actividad del 54% nos indica:
- a) El número de trabajadores es un 54% menor que el de la población total.
- b) El 54% de la población está trabajando.
- c) Por cada 100 habitantes en edad de trabajar, 54 trabajan o buscan trabajo.
- d) Ninguna de las anteriores es correcta.
5. Los principales tipos de competencia imperfecta son:
- a) El monopolio, oligopolio y competencia monopolística.
- b) La competencia en los mercados siempre es perfecta.
- c) Existen muchos compradores y vendedores que no influyen en el precio de mercado.
- d) Ninguna de las anteriores es correcta.
6. El pasivo no corriente de la empresa se define como:
- a) Los derechos o inversiones a largo plazo de la empresa.
- b) Los derechos o inversiones a corto plazo de la empresa.
- c) Las obligaciones o financiación con un plazo de vencimiento superior a un año.
- d) Las obligaciones o financiación con un vencimiento inferior a un año.
7. ¿Por qué la escasez es un término relativo?
- a) Porque las necesidades son limitadas y los recursos escasos.
- b) Porque las necesidades son ilimitadas y los recursos ilimitados.
- c) Porque las necesidades son ilimitadas y los recursos escasos.
- d) Porque las necesidades son limitadas y los recursos ilimitados.



**EMPRESA ETA NEGOTIO
EREDUEN DISEINUA**

**EMPRESA Y DISEÑO DE
MODELOS DE NEGOCIO**

8. La localización empresarial no depende de....
- La forma jurídica de la empresa.
 - El coste del suelo.
 - El tipo de actividad.
 - Las ayudas de las Administraciones.
9. Los costes variables son:
- Los que dependen de la cantidad de producto obtenido.
 - Los que varían en función del tiempo.
 - Los que son independientes del volumen de producción.
 - Los gastos de personal.
10. El objetivo de la promoción de un producto, como parte integrante del marketing mix, es:
- Satisfacer las necesidades del consumidor.
 - Comunicar la existencia del producto, sus ventajas y las necesidades que satisface.
 - Poner el producto a disposición del consumidor en el momento, lugar y cantidad que necesite.
 - Representar el valor de un bien en el mercado e indicar cuanto está dispuesto a pagar un cliente.

PREGUNTA 4: Puntuación máxima: 2 puntos.

La empresa ELURKETA produce ruedas de nieve. Debido al cambio climático tiene que adecuar las características de las ruedas. Para ello tiene dos opciones de inversión:

Primera opción: Adecuar los bienes de capital con una inversión inicial de 10.000 €. La inversión tendría una duración de 3 años. En estos años tendría unos flujos netos de 4.000 €, 6.000 €, y 8.000 € respectivamente.

Segunda opción: Vender sus bienes de capital iniciales por 10.500 € y realizar una inversión inicial de 26.000 € en la compra de nuevos bienes. Esta inversión tendría una duración de 4 años, teniendo cada año unos ingresos de 6.000 €, 6.000 €, 20.000 € y 16.000 € respectivamente. Respecto a los costes totales, el primer año serían de 5.000€, incrementándose cada año un 12%.

Teniendo en cuenta que la tasa de inflación anual será del 8% y que quiere obtenerse un 10% de rentabilidad mínima:

- ¿Qué proyecto se debería elegir según el criterio del Valor Actual Neto?
- ¿Qué proyecto es el más conveniente según el criterio del plazo de recuperación (Pay-back)? Justifique su respuesta.
- ¿Cuál de los dos criterios (Valor Actual Neto o Plazo de Recuperación) es el más adecuado? ¿Por qué?



**ENPRESA ETA NEGOTIO
EREDUEN DISEINUA**

**EMPRESA Y DISEÑO DE
MODELOS DE NEGOCIO**

PREGUNTA 5: Puntuación máxima: 2 puntos.

Una empresa que se dedica a la fabricación de pan ha comprado y consumido en un año harina por valor de 45.000 €, manteniendo en el almacén, por término medio, una cantidad de harina por valor de 1.500 €. A sus proveedores les suele pagar cada 20 días. Las ventas de los panes durante dicho año han tenido un valor de 135.000 €, manteniendo los clientes con la empresa una deuda media de 3.600 €.

El valor de la producción de los panes ha sido de 100.000 €, siendo el valor medio de los panes en fabricación de 5.000 €. El coste de los panes vendidos ha sido de 104.000 € y el valor medio de los panes en almacén es de 5.200 €.

Calcule:

- El periodo medio de maduración económica y explique su significado.
- El periodo medio de maduración financiera y explique su significado.

PREGUNTA 6: Puntuación máxima: 2 puntos.

La empresa BOLLAR, S.L se dedica a la fabricación de maletas. Se está planteando si le interesa llevar a cabo la renovación de la maquinaria, en cuyo caso la producción de cada maleta costará 8€, o comprar las maletas ya fabricadas a una empresa china por 12€ la unidad y comercializarlas ella.

Con estos datos, calcule:

- Para una producción de 10.000 maletas, ¿cuál sería el precio máximo que podría pagar por la maquinaria para que le compense fabricar?
- Teniendo en cuenta el coste de la maquinaria calculado en el apartado a), y si se diera una reducción en los costes de producción del 25%, ¿a qué precio máximo podría comprar las maletas a la empresa china para que fuera preferible comprar en lugar de fabricar?
- Represente gráficamente la solución al apartado b)

PREGUNTA 7: Puntuación máxima: 2 puntos.

La empresa ARRAN-AMU fabrica cajas para anzuelos de pesca. El año pasado produjo 240.000 unidades con 12 trabajadores. Trabajaron durante 250 días, 8 horas al día. Este año han producido 270.000 unidades y han contratado a un trabajador más; cada trabajador ha realizado 1.764 horas.



**EMPRESA ETA NEGOTIO
EREDUEN DISEINUA**

**EMPRESA Y DISEÑO DE
MODELOS DE NEGOCIO**

El precio de venta de las cajas para anzuelos es de 23 euros la unidad. Para producir cada caja se necesita acero, con un coste de 4 euros, y la hora trabajada se paga a 15 euros.

Con estos datos:

- Calcule la productividad de cada ejercicio y el porcentaje de incremento o disminución de la productividad.
- Este año la productividad del sector ha sido de 13 unidades/hora trabajada. Compare la productividad de la empresa con la del sector, en porcentaje.
- Calcule la productividad total de la empresa en este ejercicio.
- Explique qué medidas puede tomar una empresa para aumentar su productividad.

PREGUNTA 8: Puntuación máxima: 4 puntos.

Los datos patrimoniales aportados por GAI SAI S.A. al final del año 2023 son los siguientes:

1. Aportaciones realizadas por los socios.	??????
2. Edificios	120.000
3. Adeudado a la Seguridad Social	4.000
4. Material para la venta	18.000
5. Ordenadores	23.000
6. Letras aceptadas por los clientes	25.000
7. Proveedores	30.000
8. Amortización acumulada del inmovilizado	32.000
9. HP acreedora por conceptos fiscales.	3.000
10. Resultado ejercicio anterior	9.000
11. Furgoneta transporte	63.000
12. Deuda a c/p con proveedores de inmovilizado	18.500
13. Crédito a 5 años con una entidad bancaria	122.000
14. Letras aceptadas a proveedores	8.500
15. Clientes	36.000
16. Dinero en la empresa	10.200
17. Reservas legales	12.000
18. Dinero en la cuenta corriente	31.300
19. Programas informáticos	19.000
20. Inversiones a c/p en otras empresas	9.000

Con estos datos, se pide:

- Redacte el balance de situación de la empresa y calcule las aportaciones realizadas por los socios.



**EMPRESA ETA NEGOTIO
EREDUEN DISEINUA**

**EMPRESA Y DISEÑO DE
MODELOS DE NEGOCIO**

- b) Calcule el Fondo de Maniobra, represéntelo gráficamente e interprete su resultado
- c) Analice la situación financiera de esta empresa utilizando las siguientes ratios:
- Inmovilizado.
 - Endeudamiento.
 - Liquidez.
 - Garantía.
 - Tesorería.

PREGUNTA 9: Puntuación máxima: 2 puntos.

Responda a la siguiente cuestión.

¿Qué factores son los que influyen a la hora de determinar la localización de una empresa industrial?



Economía: teoría y problemas resueltos de selectividad.

selectividad.academy - 623 769 002

EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO

1)

a)

El salario mínimo interprofesional (SMI) es la retribución mínima que debe percibir cualquier trabajadora o trabajador. Es decir, ninguna persona puede cobrar por debajo de ese límite, sea cual sea su situación, sector o tipo de contrato. Este límite lo establece el Gobierno del Estado teniendo en consideración factores como el IPC, la productividad, ... normalmente mediante un real decreto publicado en el BOE.

La **productividad** es la relación entre la cantidad de productos obtenida por un sistema productivo y los recursos utilizados para obtener dicha producción. También puede definirse como la relación entre los resultados y el tiempo utilizado para obtenerlos; cuanto menor sea el tiempo que lleve obtener el resultado deseado, más productivo es el sistema.

Para una empresa, la **competitividad** se define como la capacidad de poder suministrar un bien (producto o servicio) de una cierta calidad a un precio menor que el de las empresas con las cuales compite. En pocas palabras, podríamos decir que ser competitivo es la capacidad que tiene nuestra empresa de hacer las cosas mejor que su competencia, ya sea en términos de producto, producción, costes, calidad,...

Exportar es vender bienes o servicios producidos o generados en un país a compradores del exterior, a otros países.

b)

En primer lugar, cabe destacar la importancia que ha tenido en los últimos años la subida del salario mínimo interprofesional, lo que ha hecho que las negociaciones colectivas en distintos sectores o empresas hayan crecido en la misma proporción, incluso en más, que el incremento experimentado en el salario mínimo interprofesional. Y eso ha supuesto que el poder adquisitivo de los salarios recupere el nivel pre-pandemia antes que en el resto de la eurozona

Por otro lado, las dificultades para encontrar trabajadores con la cualificación necesaria para cubrir las vacantes específicas, hace que las empresas ofrezcan estos puestos con salarios superiores a los establecidos para los mismos.

Sin embargo, la mejora salarial se ha producido sin mejorar la productividad y el coste laboral está aumentando. Y eso puede llevar a que las empresas no sean competitivas con otras empresas que ofrecen el mismo producto o servicio, y que su precio sea superior al de sus competidores. En consecuencia, las empresas no pueden exportar porque a sus compradores no están interesados



en esos productos o servicios a precio tan alto; dichos compradores podrían dirigirse a otros países que ofrezcan el mismo producto a un precio más bajo. Para que esta situación no se produzca, sería fundamental que el producto estuviera diferenciado, por ejemplo, que tuviera mejor calidad.

2)

Método: FIFO		ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
Fecha	Concepto	Cantidad	Precio	Valor	Cantidad	Precio	Valor	Cantidad	Precio	Valor
01/05	Iniciales							20	10	200
07/05	Compra a GAC	30	11	330				20	10	200
								30	11	330
10/05	Venta a JOSTA				20	10	200	20	11	220
					10	11	110			
15/05	Venta a TUNIA				20	11	220	0	0	0
23/05	Compra a BARA	25	11	275				25	11	275
25/05	Compra a EIRA	15	12	180				25	11	275
								15	12	180
30/05	Venta a SNOW				25	11	275	10	12	120
					5	12	60			

Existencias finales: 10 Unidades

Valor existencias: 120 €

Método: PMP		ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
Fecha	Concepto	Cantidad	Precio	Valor	Cantidad	Precio	Valor	Cantidad	Precio	Valor
01/05	Iniciales							20	10	200
07/05	Compra a GAC	30	11	330				50	10,6	530
10/05	Venta a JOSTA				30	10,6	318	20	10,6	212
15/05	Venta a TUNIA				20	10,6	212	0	0	0
23/05	Compra a BARA	25	11	275				25	11	275
25/05	Compra a EIRA	15	12	180				40	11,375	455
30/05	Venta a SNOW				30	11,375	341,25	10	11,375	113,75

Existencias finales: 10 Unidades

Valor existencias: 113,75 €

3)

1) a; 2) c; 3) c; 4) c; 5) a; 6) c; 7) c; 8) a; 9) a; 10) b

4)

a) VAN:

$$VAN = -D_0 + F_1/(1+k)^1 + F_2/(1+k)^2 + F_3/(1+k)^3$$

$$k = (i + g) + (i \cdot g) \quad k = (0,08 + 0,1) + (0,08 \times 0,1) = 0,188$$

➤ Proyecto A:

$$D_0 = 10.000 \text{ €}$$

$$F_1 = 4.000 \text{ €}$$

$$F_2 = 6.000 \text{ €}$$

$$F_3 = 8.000 \text{ €}$$

$$VAN A = -10000 + \frac{4.000}{1.188} + \frac{6.000}{1.188^2} + \frac{8.000}{1.188^3} = 2.389.61 \text{ €}$$

Al ser positivo, es un proyecto de inversión aceptable.

➤ Proyecto B:

$$D_0 = 26.000 - 10.500 = 15.500 \text{ €}$$

$$F_1 = 6.000 - 5.000 = 1.000 \text{ €}$$

$$F_2 = 6.000 - 5.000 \times 1,12 = 400 \text{ €}$$

$$F_3 = 20.000 - 5.600 \times 1,12 = 13.728 \text{ €}$$

$$F_4 = 16.000 - 6.272 \times 1,12 = 8.975,36 \text{ €}$$

$$VAN B = -15.500 + \frac{1.000}{1.188} + \frac{400}{1.188^2} + \frac{13.728}{1.188^3} + \frac{8.975,36}{1.188^4} = -1.681,26 \text{ €}$$

Al ser negativo el VAN, es un proyecto de inversión inaceptable.

Dado que el VAN (A) es superior al VAN (B), según el criterio VAN debería optar por el proyecto A, que es rentable. El proyecto B no es rentable, daría lugar a pérdidas en términos de valor actualizado.

b) Plazo de recuperación:

Proyecto A:

0		10.000,00
1	4.000,00	6.000,00
2	6.000,00	00,00
3	6.000,00	

El plazo de recuperación del proyecto A es de 2 años.
 La inversión es aceptable, ya que se recupera durante la vida útil.

➤ Proyecto B:

Año	Inversión que se recupera cada año	Inversión que queda por recuperar
0		15.500,00
1	1.000,00	14.500,00
2	400,00	14.100,00
3	13.728,00	372,00
4	8.975,36	

$8.975,36$	_____	12 meses
$372,00$	_____	x meses

$x = 0,5$ meses

El plazo de recuperación del proyecto B es de 3 años y medio mes. La inversión es aceptable en cuanto al plazo de recuperación, la inversión se recupera en el último año del plazo establecido.

Según el criterio Plazo de Recuperación, debería optar por el proyecto A, ya que recuperaría antes lo invertido que con el proyecto B.

c)

De los dos criterios, el del Valor Actual Neto es el más adecuado.

- El VAN actualiza al presente todos los Flujos Netos de Caja (el desembolso inicial se sitúa también en ese mismo momento), y tiene en cuenta el cambio de valor que sufre el dinero a lo largo del tiempo (inflación). El Pay-back no tiene en cuenta la inflación y suma los flujos netos de caja sin tener en cuenta cuándo se han obtenido. Es un método estático, calcula el tiempo necesario para recuperar la inversión inicial, pero sin tener en cuenta la pérdida de valor del dinero a lo largo del tiempo.
- El VAN, tiene en cuenta todos los flujos netos de caja, incluso los siguientes a la recuperación de la inversión; el Pay-back no tiene en cuenta los flujos netos de caja una vez se recupera la inversión.

5)

a)

PERIODO MEDIO MADURACIÓN ECONÓMICA = $PM_A + PM_F + PM_V + PM_C$

Periodo medio de almacenamiento

$$PM_A = 365 / n_a$$

$n_a =$ Consumo anual de materias primas / saldo medio de materias primas =
 $45.000 / 1.500 = 30$ veces

$PM_A = 365 / 30 = 12,16 = 12,17$ días. Las materias primas están una media de 12,17 días en el almacén antes de pasar a la cadena de producción.

Periodo medio de fabricación

$$PM_F = 365 / n_f$$

$n_f =$ Coste anual de fabricación de los productos en curso / Saldo medio de productos en curso = $100.000 / 5.000 = 20$ veces.

$PM_F = 365 / 20 = 18,25$ días. Una vez comenzada la producción, la empresa tarda una media de 18,25 días en obtener el producto.

Periodo medio de venta

$$PM_V = 365 / n_v$$

$n_v =$ Coste anual de las ventas / Saldo medio de productos terminados a precio de coste = $104.000 / 5.200 = 20$ veces.

$PM_V = 365 / 20 = 18,25$ días. Una vez fabricados los productos, permanecen una media de 18,25 días en el almacén de productos terminados, hasta que se venden.

Periodo medio de cobro

$$PM_C = 365 / n_c$$

$n_c =$ Ventas anuales (a precios de venta) / Saldo medio de derechos de cobro o clientes = $135.000 / 3.600 = 37,50$ veces.

$PM_C = 365 / 37,50 = 9,73$ días. La empresa tarda una media de 9,73 días en cobrar las letras y las facturas de los clientes.

PERIODO MEDIO MADURACIÓN ECONÓMICA = $PM_A + PM_F + PM_V + PM_C$

PMME: $12,17 + 18,25 + 18,25 + 9,73 = 58,40$ días. Pasan 58,40 días desde que las materias primas entran en el almacén hasta que se cobran las facturas y las letras a los clientes.

PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN FINANCIERO = $PM_A + PM_F + PM_V + PM_C - PM_P$

PM_p= 20 días. La empresa paga a los proveedores, generalmente a los 20 días de haber hecho la compra.

PMMF: $58,40 - 20 = 38,40$ días transcurre entre el pago a los proveedores por la compra de las materias primas y el cobro a los clientes por la venta de los productos terminados. Es el número de días que la empresa tiene que financiar totalmente el proceso productivo.

6)

a)

10.000 maletas

coste de comprar a la empresa china 12 € coste producción 8 €

Comprar a la empresa china = $10.000 \times 12 = 120.000$ €

Fabricar en la empresa Bollar = $10.000 \times 8 = 80.000$ €

El coste de adquisición de maquinaria no puede superar los 40.000 euros.

b)

Compra de máquina 40.000 € y fabricar 10.000 maletas.

Reducción de costes 25% = $8 - (25\% \text{ de } 8) = 8 - 2 = 6$ €

$$10.000 = 40.000 / (p - 6)$$

$$10.000 p - 60.000 = 40.000$$

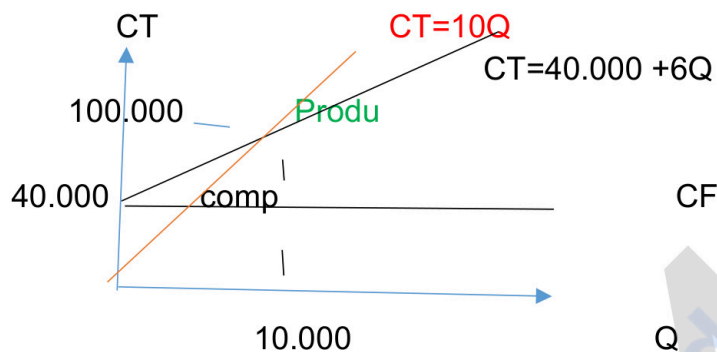
$$10.000 p = 100.000$$

$$P = 100.000 / 10.000 = 10 \text{ €}$$

El precio máximo al que podría comprar cada maleta es de 10 euros.



c)



7)

a)

$P_0 = Q/L = 240.000 / (12 \times 250 \times 8) = 10$ cajas de anzuelo por hora trabajada (el año pasado)

$P_1 = Q/L = 270.000 / (13 \times 1.764) = 11,77$ cajas de anzuelo por hora trabajada (este ejercicio)

Tasa de variación de la productividad = $((P_1 - P_0) / P_0) \times 100 = ((11,77 - 10) / 10) \times 100 = 17,7\%$. La productividad ha aumentado un 17,7% este año.

b)

Diferencia en productividad = $((P_S - P_A) / P_A) \times 100 = ((13 - 11,77) / 11,77) \times 100 = 10,45\%$. La productividad en el sector es un 10,45% mayor que en la empresa ARRRAIN-AMU.

c)

Productividad total = valor producido / coste de los factores de producción = $270.000 \times 23 / (270.000 \times 4) + (1.764 \times 13 \times 15) = 4,36$. Por lo tanto, por cada euro invertido en factores de producción se logran 4,36 euros.

d)

Invertir en nuevas máquinas y tecnologías, motivar a los trabajadores con buenos salarios y cursos de formación, ofrecer a los trabajadores un buen clima laboral donde se sientan valorados, prevenir el estancamiento laboral y que los trabajadores puedan ascender, automatizar los procesos, ...

8)

a)

ACTIVO		PATIRIMONIO NETO PASIVO	
Activo No Corriente	193.000	Patrimonio neto	136.500
Inmovilizado inmaterial	19.000	Capital Social	115.500
Aplicaciones informáticas	19.000	Reservas	12.000
Inmovilizado material	174.000	Resultado ejercicio	9.000
Construcciones	120.000	Pasivo No Corriente	122.000
Equip. Proce. Infor.	23.000	Créditos con entid. Finan. a l/p	122.000
Elementos de transporte	63.000		
Amort. Acumu. material	(- 32.000)		
Activo Corriente	129.500	Pasivo Corriente	64.000
Existencias	18.000	Deudas a c/p	
			18.500
	18.000	Deuda a c/p provee. de inmovilizado	18.500
Inversiones financieras a c/p	9.000	Acreeedores comerciales	45.500
Inversiones financieras a c/p en inmovil.	9.000	Proveedores	30.000
Deudores Comerciales	61.000	Prove. Efectos com. A pagar	8.500
Clientes	36.000	HP acreedora	3.000
Clientes efectos. comerciales	25.000	Seg. Social acreedora	4.000
Disponible	41.500		
Bancos c/c	31.300		
Caja	10.200		
TOTAL ACTIVO	322.500	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	322.500

Capital social: $322.500 - 21.000 - 122.000 - 64.000 = 115.500$

b) El fondo de maniobra determina el equilibrio financiero de la empresa

Fondo de maniobra = Activo Corriente – Pasivo Corriente = $129.500 - 64.000 = 65.500$

Fondo de maniobra = (Patrimonio Neto + Pasivo no Corriente) – Activo no Corriente = $136.500 + 122.000 - 193.000 = 65.500$

Dado que el Fondo de Maniobra es positivo, la empresa tiene una situación financiera estable, es decir no tiene dificultad para hacer frente a sus deudas de corto plazo. La empresa no tiene que acudir continuamente a la financiación a corto plazo para cubrir las operaciones de gestión corriente. El patrimonio neto y el pasivo no corriente además de financiar el Activo no corriente financian parte del activo corriente.



Activo No Corriente 193.000	FONDO DE MANIOBRA 65.500€	Patrimoni Neto+ Pasivo NO Corriente 258.500
Activo Corriente 129.500		Pasivo Corriente 64.000

C)

Ratios	Valores de referencia
1. Inmovilizado $\frac{ANC}{Patr.Neto+PNC} = \frac{193.000}{136.500+122.000} = 0,75$	(< 1)
2. Endeudamiento $\frac{PNC+Pc}{Patri.Neto} = \frac{122.000+64.000}{136.500} = 1,36$	(0,5 – 1,2)
3. Liquidez $\frac{AC}{PC} = \frac{129.500}{64.000} = 2,02$	(> 1)
4. Tesorería $\frac{AC-Existencias}{PC} = \frac{129.500-18.000}{64.000} = 1,74$	(> 1)
5. Garantía $\frac{Activo}{PNC+PCK} = \frac{322.500}{122.000+64.000} = 1,73$	(> 1)

INMOVILIZADO: Indica la situación del Fondo de Maniobra. Dado que la ratio es inferior a 1 (0,75), el fondo de maniobra es positivo. El buen estado de la empresa se debe a que el patrimonio neto y el pasivo no corriente están financiando además del activo no corriente una parte del activo corriente.

ENDEUDAMIENTO TOTAL: Indica el nivel de endeudamiento de la empresa. La ratio tiene un valor de 1,36 y está por encima de los valores de referencia. La empresa tiene deudas, especialmente deudas a largo plazo. Esto significa que, se están utilizando los fondos ajenos en mayor proporción que los fondos propios. Habrá que prestar atención al gasto que eso supone en términos de intereses.

LIQUIDEZ: La ratio es 2,02, dentro de los valores de referencia. La empresa no tendrá problemas para pagar deudas a corto plazo, ya que por cada euro que adeuda a corto plazo tiene en el activo corriente 2,02 euros.

GARANTÍA: El valor de la ratio de garantía 1,73 indica que la empresa no tendrá problemas para hacer frente a todas sus deudas, ya que cuenta con una buena garantía. Mide, por tanto, la capacidad que tienen los acreedores de cobrar sus deudas. La empresa tiene en el activo 1,73 euros por cada euro en deuda.

TESORERÍA: Indica la capacidad de la empresa para hacer frente a los pagos a muy corto plazo. El valor de la ratio está por encima del valor de referencia, por lo que la empresa está en una buena situación de tesorería. Las facturas pendientes de cobro por las ventas y el dinero disponible son suficientes para pagar las deudas que tiene la empresa a corto plazo. Tiene un exceso de liquidez, es decir, la empresa tiene activos sin rendimiento

Resumiendo, la situación financiera de la empresa es buena. Aunque el endeudamiento es bastante alto, tiene suficiente garantía. No tendría problemas para pagar sus deudas a corto plazo; si tuviera que pagar todas sus deudas a corto plazo dispondría de suficiente liquidez. La financiación externa es más alta que la propia, por lo que la empresa debe prestar atención al coste que esto le supone, así como comprobar la rentabilidad que obtiene de los fondos propios. Quizá deba considerar dedicar parte del dinero que tiene en Bancos y Caja a pagar deuda a largo plazo.

9)

Los factores que influyen a la hora de determinar la localización de una empresa industrial son:

- **Disponibilidad y coste del suelo:** Las empresas industriales suelen ser de gran tamaño, además necesitan espacio e infraestructuras para poder realizar su actividad, por eso no suelen estar en los centros urbanos, sería muy caro y poco operativo.



- **Facilidad de infraestructuras, comunicaciones y transportes:** Estar cerca a redes de comunicación e infraestructuras, como carreteras, ferrocarril, puertos...
- **Normativa legal de la zona:** No todas las zonas tienen la misma normativa, suele haber diferencias en los impuestos a pagar, deducciones, subvenciones, facilidad para acceder a ciertos permisos, etc.
- **Acceso a materias primas y otros suministros:** Las empresas que necesiten acceder continuamente a mercancías voluminosas y difíciles de transportar, tienden a situarse cerca de la fuente de suministro de esa materia (por ejemplo, empresas que trabajan el mármol o el granito que se sitúan cerca de canteras).
- **Existencia de industrias auxiliares y asistencia técnica:** Puede ser conveniente situarse cerca de los lugares donde estén ubicadas las industrias auxiliares que les proporcionan servicios. Por ejemplo, una empresa que venda sus productos por internet, puede querer situarse cerca de sus proveedores o de empresas de transporte.
- **El mercado de trabajo:** Acceso a mano de obra cualificada y que no sea cara. Si no se busca cualificación o preparación, la decisión dependerá exclusivamente de su coste.
- **Existencia de zonas donde las empresas compartan servicios, costes y tengan asegurados ciertas infraestructuras básicas,** como los polígonos industriales.



Calcula tu nota en selectividad.academy/calculadora-selectividad
Herramienta gratuita



Selectividad Academy

Tu academia de selectividad online

● Mejor academia online de selectividad

Prueba sin compromiso

Primera clase gratis. Sin permanencia. Sin letra pequeña.

- ✓ Profesores especialistas en cada asignatura
- ✓ Clases adaptadas a tu nivel y tus objetivos
- ✓ Todos los exámenes oficiales resueltos paso a paso
- ✓ Calculadora de nota y guía completa en la web

623 769 002

Escríbenos por WhatsApp

www.selectividad.academy

→ Calcula tu nota en selectividad.academy/calculadora-selectividad

→ Guía completa en selectividad.academy/guia-selectividad

→ ¿Tienes dudas? Escríbenos sin compromiso