

EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO (Examen resuelto y criterios de corrección)

- Responda en el pliego en blanco a **cuatro** de las cinco preguntas que se proponen. De cada una de las seleccionadas conteste **una única opción**, A o B. Todas las preguntas se calificarán con un máximo de **2,5 puntos**.
- Agrupaciones de preguntas que sumen más de 10 puntos o que no coincidan con las indicadas conllevarán la **anulación** de la(s) última(s) pregunta(s) seleccionada(s) y/o respondida(s) en cada bloque.

Pregunta 1. Opción A. Pablo, Irene, Juan y Beatriz son cuatro amigos que estudiaron la carrera de Derecho en la Universidad de Oviedo y decidieron unirse para abrir un bufete de abogados bajo la forma jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada. La totalidad de sus clientes se encuentran en la zona central de Asturias. La empresa cuenta en total con 15 empleados.

- a) Clasifique esta empresa según los siguientes criterios: propiedad, actividad, ámbito geográfico de actuación y tamaño (1 punto).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 1 punto: 0,25 cada criterio de clasificación.

Es una empresa **privada**, del sector **terciario**, de ámbito **regional**; y de tamaño **pequeño**.

- b) Atendiendo al factor de cercanía a las sedes de los tribunales, juzgados y diferentes organismos sociales, que tuvieron en cuenta a la hora de elegir la ubicación en Oviedo donde alquilaron las oficinas en las que desarrollan su actividad, ¿cree que abrieron su bufete de abogados en el centro de Oviedo o, por el contrario, en el extrarradio de la ciudad? Justifique su respuesta e indique otros dos factores de localización que también pudieron tener en cuenta en la elección de la zona (0,75 puntos).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: 0,25 elegir bien la zona y 0,25 cada factor adicional de localización.

Pensando en la cercanía a las sedes de los tribunales, juzgados y diferentes organismos sociales, la respuesta correcta sería decir que abrieron el bufete de abogados en la **zona centro de Oviedo**, dado que es dónde están situados la mayoría de ellos; decisión que, además, les aseguraría una mayor afluencia de potenciales clientes. • **Otros factores de localización posibles a tener en cuenta serían (a elegir dos):** el coste del local; las características del local (su visibilidad); los transporte y comunicaciones de los que disponen los clientes para llegar a las oficinas...

- c) Una vez que ya han conseguido una cartera de clientes importante, se están planteando estrategias de crecimiento interno por especialización. Explique brevemente en qué consiste este tipo de estrategia de desarrollo y cite tres opciones distintas de las que dispone este bufete de abogados para ponerla en práctica (0,75 puntos).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: 0,25 definición de la estrategia; 0,5 las tres opciones distintas.

Al decidir crecer por especialización se deben centrar en **los servicios que ya prestan y en los mercados que ya conocen**, disponiendo de tres estrategias diferentes para llevarlo a cabo: • **penetración de mercado** (mismos servicios, mismos mercados); • **desarrollo del servicio** (nuevos servicios, mismos mercados); y • **desarrollo del mercado** (mismos servicios, nuevos mercados).

Pregunta 1. Opción B. Hortalizas S. Coop. es una sociedad cooperativa que surge de la asociación de cinco agricultores que han decidido unirse para trabajar el campo de la comarca en la que viven: cosechan todo tipo de hortalizas con las que suministran a los supermercados.

- a) Clasifique, según que pertenezcan al entorno genérico o al entorno específico de Hortalizas S. Coop., las siguientes circunstancias: a) demografía del país; b) aparición de nuevos competidores; c) inflación; d) bajo número de proveedores; e) amenaza de productos sustitutivos; f) cambio en las políticas del gobierno (0,75 puntos).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: -0,25 cada error.

ENTORNO GENÉRICO	ENTORNO ESPECÍFICO
a) Demografía del país	b) Aparición de nuevos competidores
c) Inflación	d) Bajo número de proveedores
f) Cambio en las políticas del gobierno	e) Amenaza de productos sustitutivos

- b) Indique cuatro características de las Sociedades Cooperativas (1 punto).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 1 punto: 0,25 cada característica.

Características de las cooperativas (a elegir cuatro): • Número de socios en cooperativa de primer grado: mínimo 3 (personas físicas); de segundo grado: 2 (normalmente personas jurídicas; asociaciones de cooperativas de primer grado); pueden tener asociados. • Dos tipos de socios: cooperativistas y asalariados. • Responsabilidad de los socios limitada al importe nominal de sus aportaciones sociales desembolsadas o comprometidas (sin embargo, estatutos pueden determinar otra responsabilidad, que puede ser ilimitada). • El capital social mínimo se fija en los estatutos y es variable según el número de socios que se incorporen o den de baja, totalmente desembolsado en el momento de la constitución. • La razón social lleva las siglas S. Coop. • No tienen ánimo de lucro (beneficios se denominan excedente). • Tributa por el IVA y el Impuesto de Sociedades (régimen especial). • Órganos de la sociedad: Asamblea General, Consejo Rector, Comité de recursos, Interventores.

- c) Su compromiso con la sociedad y el medio ambiente, como parte de la Responsabilidad Social Corporativa, la ha llevado a poner en práctica actuaciones concretas con las que conseguir un mejor impacto y acogida en la comarca. Indique tres ejemplos de este tipo de actuaciones (0,75 puntos).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: 0,25 cada actuación concreta.

Actuaciones (a elegir tres): • **Sociedad y medio ambiente:** uso de materiales reciclables; reducción del consumo energético; limitación de vertidos o residuos; respeto de la ética de los negocios; creación de empleo; beneficios para la zona...

Pregunta 2. Opción A. Una famosa pastelería asturiana La Golosa SL está planificando su campaña de Navidad. Entre las cuestiones a tratar está la relativa a decidir cómo va a dar a conocer la nueva variedad de pasteles y dulces que pondrá a la venta como novedad en esas fechas, siendo la estrategia de marketing que llevará a cabo el indiferenciado o masivo.

- a) Explique brevemente en qué consiste la estrategia de marketing indiferenciado o masivo y cite otros dos tipos de estrategias de marketing (diferentes al indiferenciado o masivo) que La Golosa SL podría plantearse para futuras ocasiones (0,75 puntos).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: 0,5 la explicación sobre estrategia de marketing indiferenciado y 0,25 citar las otras estrategias.

• **Estrategia de marketing indiferenciado o masivo:** consiste en dirigirse a todo el mercado con los mismos productos, aprovechando aquello que tengan en común los diferentes segmentos. Se orienta, por tanto, a los segmentos mayoritarios del mercado. Supone menor coste, pero también menor efectividad.

• **Otras estrategias de marketing: diferenciado y concentrado.**

- b) La Golosa SL decide utilizar como instrumentos de comunicación comercial: la publicidad y la promoción de ventas. Indique 2 actuaciones concretas que puede llevar a cabo para cada uno de ellos (4 en total) (1 punto).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 1 punto: 0,25 cada actuación concreta.

- **Publicidad:** anuncios en la emisora local de radio, prensa regional, TPA, vallas publicitarias en campus de fútbol, etc.
- **Promoción de ventas:** entregar un pequeño regalo por la compra de una determinada cantidad de pasteles, ofrecer seis pasteles al precio de cinco, ofrecer vales descuento para la próxima compra o por la compra de otro dulce, etc.

- c) Para atender bien a la clientela, La Golosa SL aumentará la plantilla durante los días de Navidad contratando a dos personas, que solo trabajarán en el horario de tarde. ¿De qué tipo cree que será el contrato que les haga: temporal/indefinido, jornada completa/tiempo parcial? Justifique su respuesta e indique dos estímulos económicos a través de los cuales podría intentar incrementar la motivación de sus trabajadores (0,75 puntos).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: 0,25 el tipo de contrato de trabajo y 0,25 cada estímulo económico.

• **Tipo de contrato:** contrato **temporal** o de duración determinada y a tiempo **parcial**, dado que solo necesita el refuerzo en la plantilla unas horas al día, concretamente por la tarde (parcial), y durante los días concretos de Navidad (temporal), que es cuando aumenta el número de clientes.

• **Estímulos económicos para motivar a los trabajadores (a elegir dos):** mayor complemento salarial; retribuciones en especie (cesta de navidad...), aportaciones a planes de pensiones...

Pregunta 2. Opción B. Responda a las siguientes cuestiones:

- a) Cite los diferentes tipos de estrategias de marketing que pueden utilizar las empresas y ponga dos ejemplos de empresas reales que las estén aplicando (dos ejemplos de cada tipo) (0,75 puntos).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: 0,25 ejemplos de cada tipo de estrategia.

• **Estrategia de marketing indiferenciado:** McDonald's; Apple; Coca-Cola en sus inicios; M&M's...

• **Estrategia de marketing diferenciado:** Nike (Nike Women, Nike Air Jordan y Nike+); Coca-Cola (Coca-Cola Light, Coca-Cola Zero,...).

• **Estrategia de marketing concentrado:** Rolex; Louise Vuitton; Ferrari...

- b) Como paso previo a decidir cuál de las estrategias anteriores es la más adecuada en cada caso, las empresas deben realizar una segmentación de mercado. Cite tres criterios en los que se podría apoyar una empresa que esté pensando en instalarse en España para identificar el segmento de mercado hacia el que le interesaría dirigir sus productos. E indique una variable concreta, para cada uno de ellos, en base a la cual podría hacer dicha segmentación (0,75 puntos).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: 0,25 cada criterio con su variable.

Elegir tres criterios y para cada uno de ellos una variable: • **Criterios demográficos:** sexo, edad, nivel cultural, ocupación, etc. • **Criterios socioeconómicos:** clase social, nivel de estudios, nivel de renta, etc. •

Criterios geográficos: zona urbana / rural, tamaño localidad, países / regiones / ciudades / barrios... •

Criterios psicográficos: personalidad, valores, ideas políticas... • **Criterios conductuales:** frecuencia y horario de compra, lealtad a la marca...

- c) Un aspecto fundamental para mejorar la productividad tiene que ver con la gestión de los recursos humanos. Indique cuáles de las siguientes actividades o actuaciones se englobarían en dicha gestión:
- 1) analizar el peso que tiene el coste del departamento de producción en el presupuesto de la empresa;
 - 2) diseño de las tareas a desarrollar en cada puesto de trabajo;
 - 3) formación y promoción de los trabajadores;
 - 4) selección y contratación del personal;
 - 5) motivación del personal, para conseguir un clima laboral adecuado;
 - 6) diseñar la campaña de lanzamiento de un nuevo producto;
 - 7) implementación de planes de prevención de riesgos laborales;
 - 8) decidir en qué se invierte en I+D+I (1 punto).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 1 punto: - 0,25 cada actuación errónea.

2) Diseño de las tareas a desarrollar en cada puesto de trabajo	SI
3) Formación y promoción de los trabajadores	SI
4) Selección y contratación del personal	SI
5) Motivación del personal, para conseguir un clima laboral adecuado	SI
7) Implementación de planes de prevención de riesgos laborales	SI

Pregunta 3. Opción A. En 2024 la empresa OrienteQuesos SL produjo 146.500 kilogramos de queso de cabra. Para ello contó con 7 trabajadores que trabajaron 1.800 horas cada uno de ellos. Por su parte, la empresa QuesosOccidente SL, dedicada también a la producción de queso de cabra, obtuvo un volumen de producción de 150.100 kilogramos, empleando 9 trabajadores, cada uno de los cuales trabajó 1.100 horas durante 2024.

a) ¿Cuál de ellas funciona con mayor productividad de la mano de obra por hora trabajada? (1 punto).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 1 punto: 0,5 el cálculo de cada productividad.

Productividad mano de obra OrienteQuesos = $146.500 / (7 \times 1.800) = 146.500 / 12.600 = 11,6270 \text{ Kg//Hora}$

Productividad mano de obra QuesosOccidente = $150.100 / (9 \times 1.100) = 150.100 / 9.900 = 15,1616 \text{ Kg//Hora}$

• **Es mayor la productividad de la mano de obra por hora trabajada de QuesosOccidente SL.**

b) ¿De qué métodos dispone la empresa OrienteQuesos SL para mejorar la productividad de su mano de obra? Enumere tres de ellos, justificando en qué manera inciden sobre la productividad (0,75 puntos).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: 0,25 cada método.

(No es un listado cerrado) Se puede aumentar la productividad (a elegir tres): • dando **formación** a los trabajadores para mejorar su capacidad y habilidad; • **organizando mejor** el trabajo para evitar tiempos muertos; • **motivando** a los trabajadores (ya sea mejorando sus condiciones de trabajo o proporcionándoles un mayor bienestar, a través de premios, incentivos en el sueldo según productividad...) de forma que trabajen más rápido...

c) Si los costes fijos de la empresa QuesosOccidente SL ascendieron a 280.000 €, siendo el coste variable unitario de 18 € y el precio de venta por kilogramo de 25 €, ¿qué beneficio obtuvo? (0,75 puntos).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: 0,25 calculo IT; 0,25 calculo CT; y 0,25 cálculo beneficio.

$$B^{\circ} = IT - CT \rightarrow B^{\circ} = IT - (CF + CV) \rightarrow B^{\circ} = (150.100 \times 25) - (280.000 + 150.100 \times 18) \rightarrow$$

$$B^{\circ} = 3.752.500 - 2.981.800 = 770.700 \text{ €}$$

Pregunta 3. Opción B. Divertimento SL se dedica a realizar visitas guiadas por los parques naturales del Principado de Asturias. Para ello dispone de unos minibuses turísticos que recogen al grupo de turistas que contrata su servicio en unos puntos de encuentro desde los que les desplazan al parque que van a visitar. Por cada visita contratada se cobran 900 € y se sabe que para cubrir todos los costes (sin obtener beneficios) se tienen que realizar al año 650 visitas. Los costes fijos anuales de la empresa ascienden a 149.500 €.

a) Calcule el coste variable unitario de la actividad de la empresa Divertimento SL (0,75 puntos).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: 0,25 identificar el cálculo con el umbral de rentabilidad y 0,5 el cálculo del coste variable unitario.

$$\text{Umbral de rentabilidad} = CF / (p - cv) \rightarrow 650 = 149.500 / (900 - cv) \rightarrow 900 - cv = 230 \rightarrow cv = 670 \text{ €/unid}$$

b) Para obtener un beneficio de 57.500 €, ¿cuántas visitas debería realizar? (0,75 puntos).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: 0,25 planteamiento y 0,5 cálculo del número de visitas.

$$Q = CF + B^{\circ} / (p - cv) \rightarrow Q = (149.500 + 57.500) / (900 - 670) \rightarrow Q = 207.000 / 230 = \rightarrow Q = 900 \text{ visitas}$$

c) Divertimento SL quiere mejorar su productividad y se encuentra con que hay diferentes formas de medirla, ¿qué diferencia hay entre productividad global y productividad de alguno de los factores de producción? Calcule la productividad de la mano de obra de Divertimento SL, cuando el número de visitas es el calculado en el apartado b) inmediatamente anterior, sabiendo que el número de trabajadores contratados por la empresa son 6 (1 punto).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 1 punto: 0,25 cada definición y 0,5 el cálculo de la productividad de la mano de obra.

• La **productividad global** es la relación entre el **valor de la producción** obtenida en un determinado período de tiempo y la **cantidad total de factores utilizados** para su obtención (trabajo, capital, aprovisionamientos). • La **productividad de un factor de producción** es la **cantidad de producción** de un bien que se imputa a un factor en concreto.

• **Productividad de los trabajadores de Divertimento SL = $900 / 6 = 150 \text{ visitas/trabajador}$.**

Pregunta 4. Opción A. El Sr. Canganes está valorando la posibilidad de formalizar un contrato para conseguir el derecho de explotación de la cafetería de un centro social. Los datos que está manejando son los siguientes: inicialmente tendría que hacer una inversión de 21.000 €, siendo los flujos netos de efectivo (positivos) esperados el primer año de 17.850 € y el segundo año de 20.947,5 €. El tipo de interés de descuento de las dos posibles fuentes de financiación que se está planteando es del 5%.

a) Atendiendo al método de selección de inversiones del Valor Actual Neto (VAN), ¿le interesa formalizar el contrato? Justifique su respuesta (1 punto).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 1 punto: 0,75 cálculo del VAN y 0,25 si justifica bien su respuesta.

$$\text{VAN} = -21.000 + 17.850 / (1,05) + 20.947,5 / (1,05)^2 = -21.000 + 17.000 + 19.000 = 15.000 \text{ €}$$

• Le interesa al Sr. Canganes formalizar el contrato y explotar el servicio de cafetería del centro social por el que se ha interesado, dado que el VAN es positivo.

- b) Como posibles opciones de financiación de la operación anterior, la empresa se plantea: 1) pedir un préstamo bancario a dos años; 2) contratar una línea de crédito a dos años. Identifique qué tipo de financiación son tanto el préstamo como la línea de crédito, según la procedencia, la propiedad y el plazo de vencimiento; y explique dos de sus principales diferencias (0,75 puntos).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: 0,25 la clasificación y 0,25 cada diferencia.

• Préstamo bancario y Línea de crédito: financiación ajena, externa y a largo plazo.

Diferencias: • En el préstamo la entidad financiera da una cantidad fija de dinero a devolver en el plazo acordado, mientras que en la línea de crédito la entidad financiera fija un límite o importe máximo del que la empresa puede disponer según sus necesidades. • En el préstamo se pagan intereses por el importe total del préstamo, mientras que en la línea de crédito se pagan intereses únicamente por el crédito dispuesto.

- c) Hay otra inversión en la que está interesado el Sr. Canganes. De ella sabe que, con los flujos de efectivos estimados para esa operación, la Tasa Interna de Retorno (TIR) de la inversión sería del 4%. ¿Le interesaría llevar a cabo esta nueva inversión, si las condiciones de financiación fuesen las mismas que para la inversión del apartado a? Justifique la respuesta (0,75 puntos).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: 0,25 por la decisión a adoptar; 0,5 por la justificación.

• Al ser la TIR de la operación (4%) inferior al coste efectivo de financiación de esta (5%), el VAN de la inversión sería negativo, por lo que no le interesaría al Sr. Canganes realizar esta nueva inversión.

Pregunta 4. Opción B. El Valor Actual Neto (VAN) de una inversión a 2 años que pretende llevar a cabo la empresa Futura SA, utilizando un tipo de interés de descuento del 5 %, asciende a 35.300 €. Se estima que el primer año los cobros ascenderán a 52.000 € y los pagos a 8.530 €. El segundo año se prevé un aumento de los cobros que pasarán a ser de 61.000 €, mientras que los pagos se reducirán a 7.087,75 €.

- a) Calcule el importe de la inversión inicial (1 punto).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 1 punto: 0,5 por el planteamiento y 0,5 por el cálculo de la inversión inicial.

$$35.300 (\text{VAN}) = - \text{INVERSIÓN} + (52.000 - 8.530) / (1,05) + (61.000 - 7.087,75) / (1,05)^2 \rightarrow$$

$$35.300 (\text{VAN}) = - \text{INVERSIÓN} + 41.400 + 48.900 \rightarrow \text{INVERSIÓN} = 55.000 \text{ €}$$

- b) Supongamos que Futura SA decidiese llevar a cabo la inversión anterior, financiándola con financiación interna o autofinanciación. Defina que se entiende por financiación interna o autofinanciación y cite los tipos de autofinanciación que existen, poniendo un ejemplo de cada uno de ellos (0,75 puntos).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: 0,25 la definición y 0,25 cada tipo de autofinanciación con su ejemplo.

• Financiación interna o autofinanciación: Son todos aquellos recursos financieros generados en el seno de la empresa y que esta puede destinar a llevar a cabo diversos proyectos de inversión, que mantengan o aumenten su capacidad productiva.

Tipos de financiación interna: • Autofinanciación de mantenimiento: amortización y provisiones. • Autofinanciación de enriquecimiento: reservas.

- c) En alguna ocasión, cuando la empresa tiene problemas de liquidez, recurre al factoring. Defina esta fuente de financiación, clasifíquela según su procedencia, propiedad y plazo de vencimiento y, por último, señale su diferencia más importante respecto al descuento comercial (0,75 puntos).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: 0,25 la definición; 0,25 la clasificación; y 0,25 la diferencia con el descuento comercial.

• La empresa acude a una sociedad de factoring para que esta le adelante el importe de sus efectos comerciales antes de su vencimiento. La sociedad de factoring descuenta a la empresa una cantidad en concepto de intereses, comisiones y otros gastos, y la empresa se libra del riesgo de impagados por parte del cliente. • El factoring es una fuente de financiación externa, ajena y a corto plazo. • La principal diferencia con respecto al descuento comercial es que en el caso del factoring la empresa no volvería a saber nada de sus clientes, si pagan o no es una cuestión de la que se encarga la sociedad factor; mientras que en el descuento comercial el banco no asume la morosidad de los clientes.

Pregunta 5. Opción A. La empresa Pixueto SL presenta el siguiente Balance a 31/12/2024 (en €):

ACTIVO NO CORRIENTE	¿?	PATRIMONIO NETO	¿?
ACTIVO CORRIENTE	40.000	PASIVO NO CORRIENTE	¿?
		PASIVO CORRIENTE	¿?
TOTAL	¿?	TOTAL	200.000

- a) Complete los huecos en las masas patrimoniales del Balance, sabiendo que a la fecha de cierre se dispone de la siguiente información: • Capital Corriente o Fondo de Maniobra (= Activo Corriente – Pasivo Corriente) es positivo y asciende a 20.000 €. • Pasivo Total (Pasivo no Corriente+Pasivo Corriente) es 80.000 € (1 punto)

La puntuación máxima de esta pregunta es de 1 punto: - 0,25 cada hueco que esté mal.

ACTIVO NO CORRIENTE	160.000	PATRIMONIO NETO	120.000
ACTIVO CORRIENTE	40.000	PASIVO NO CORRIENTE	60.000
		PASIVO CORRIENTE	20.000
TOTAL	200.000	TOTAL	200.000

Si Capital Corriente o Fondo de Maniobra = AC – PC = 20.000 → 20.000 = 40.000 – PC → PC = 20.000 €

Si PNC + PC = 80.000 → PNC + 20.000 = 80.000 → PNC = 60.000 €

Si A = PN+P → A = 200.000 → 200.000 = ANC + 40.000 → ANC = 160.000 €

Si PN + PNC + PC = 200.000 → PN + 60.000 + 20.000 = 200.000 → PN = 120.000 €

b) Calcule e interprete la ratio de Endeudamiento [Pasivo / (Patrimonio Neto+Pasivo)] (0,75 puntos).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: 0,25 el cálculo de la ratio de Endeudamiento y 0,5 la interpretación.

Ratio de Endeudamiento = [Pasivo / (Patrimonio Neto + Pasivo)] =
= [(60.000+20.000) / (120.000+60.000+20.000)] = 80.000 / 200.000 = 0,4

• Interpretación: la relación entre las deudas de la empresa y el total del Patrimonio Neto y Pasivo es de 0,4; es decir, el endeudamiento representa el 40% de la estructura financiera de la empresa (lo que equivale a decir que la empresa financia un 40% de sus inversiones con recursos ajenos).

c) Sabiendo que el Beneficio antes de Intereses e Impuestos (BAIT) asciende a 25.000 €, calcule e interprete el valor de la Rentabilidad Económica de Pixueto SL [(BAIT/Activo Total) × 100] (0,75 puntos).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: 0,25 el cálculo de la Rentabilidad Económica y 0,5 la interpretación.

Rentabilidad Económica [(BAIT/Activo Total) × 100] = (25.000 / 200.000) × 100 = 12,5%

• Interpretación: La Rentabilidad Económica sirve para medir la relación entre los beneficios obtenidos en el nivel de explotación (antes de intereses e impuestos) y las inversiones que ha realizado la empresa. Es decir, mide el rendimiento del Activo o, dicho de otra forma, indica la ganancia que han dejado las inversiones efectuadas por una compañía. En el caso de Pixueto SL, por cada 100 € que la empresa ha invertido en cualquiera de los elementos del Activo consigue 12,5 € de BAIT.

Pregunta 5. Opción B. La empresa Lenense SL posee los siguientes elementos patrimoniales a 31/12/2024 (en €): • Aplicaciones informáticas (software) = 4.000. • Dinero en bancos = 15.000. • Capital social = 230.000. • Ordenadores (con los que llevan la contabilidad) = 21.000. • Deuda bancaria a 5 años = 80.000. • Existencias de mercaderías = 45.000. • Derechos de cobro sobre clientes = 25.000. • Obligaciones de

pago con proveedores = 40.000. • Terrenos y construcciones = 250.000. • Deuda bancaria a 6 meses = 80.000. • Mobiliario = 40.000. • Resultado de 2024 = ¿?

a) Elabore el Balance clasificando estos elementos en las masas patrimoniales correspondientes (Activo No Corriente, Activo Corriente, Patrimonio Neto, Pasivo No Corriente y Pasivo Corriente) y calcule el resultado del ejercicio 2024 (1 punto).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 1 punto: -0,25 cada partida mal.

ACTIVO NO CORRIENTE	315.000	PATRIMONIO NETO	200.000
Aplicaciones informáticas	4.000	Capital social	230.000
Terrenos y Construcciones	250.000	Resultado	- 30.000
Ordenadores	21.000	PASIVO NO CORRIENTE	80.000
Mobiliario	40.000	Deudas a L/P	80.000
ACTIVO CORRIENTE	85.000	PASIVO CORRIENTE	120.000
Mercaderías	45.000	Deudas a C/P	80.000
Clientes	25.000	Proveedores	40.000
Bancos c/c	15.000		
TOTAL ACTIVO	400.000	TOTAL PATRIMONIO NETO + PASIVO	400.000

b) Comente la situación financiera de Lenense SL teniendo en cuenta su Fondo de Maniobra o Capital Corriente (Activo Corriente - Pasivo Corriente) y, si fuera necesario, propóngale una medida para mejorar la situación (0,75 puntos).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: 0,25 el cálculo del Capital Corriente o Fondo de Maniobra; 0,25 el comentario; y 0,25 la medida.

Capital Corriente o Fondo de Maniobra = Activo Corriente - Pasivo Corriente →

Capital Corriente o Fondo de Maniobra = 85.000 -120.000 = - 35.000 €

• Comentario: A la vista de su Capital Corriente o Fondo de Maniobra, la empresa está en una situación de desequilibrio financiero a C/P (suspensión de pagos) al ser este negativo. Hay deudas a C/P por valor de 35.000 € para las que tendrá que buscar nueva financiación para poder atenderlas. • Una posible solución sería que renegociase el vencimiento de la deuda a C/P para que pasase a ser a L/P (y así disminuir el Pasivo Corriente) o también que renegociase su deuda con proveedores...

c) Calcule el valor de la ratio de Garantía (Activo / Pasivo), e interprete su significado (0,75 puntos).

La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: 0,25 puntos por el cálculo de la ratio de Garantía y 0,5 por la interpretación.

Ratio de Garantía = 400.000 / (80.000 + 120.000) = 2



Universidad de Oviedo

Prueba de acceso a la Universidad (PAU)
CURSO 2024-25

- **Interpretación:** Por cada 1 € de deuda la empresa dispone 2 € de valor de activos, por lo que **la empresa dista de la quiebra.**