

OPCIÓN A

PREGUNTAS TIPO TEST

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

CUESTIONES TEÓRICAS

1. Las pymes presentan una serie de aspectos positivos y negativos ante el reto de competir en mercados cada vez más abiertos y globales. Entre las **ventajas** están:

- ▶ Dada su cercanía al cliente, tienen una mejor posición en los mercados locales en los que se valora el trato personalizado y la relación más directa y humana.
- ▶ Son más flexibles para adaptarse a los cambios coyunturales de la economía. Así, en épocas de crisis económicas reaccionan más rápidamente que las grandes empresas.
- ▶ Las relaciones con los trabajadores son más fluidas y humanas (mayor participación y comunicación), por lo que tienen menos conflictividad laboral.
- ▶ Tienen una mayor adaptabilidad para satisfacer demandas de mercado muy específicas, que no son atendidas por las grandes empresas.
- ▶ Necesitan menos inversión inicial.

Como **inconvenientes** destacan:

- ▶ Los recursos financieros a los que tienen acceso son escasos y caros. Sólo se financian a través de las aportaciones de sus propietarios y de préstamos bancarios. No cuentan con la financiación del mercado de valores (Bolsa).
- ▶ Su pequeña dimensión hacen que no puedan aprovecharse de las economías de escala propias de las grandes empresas.
- ▶ Tienen poco poder de negociación con clientes y proveedores: casi siempre se limitan a aceptar las decisiones sobre precios y plazos que les marcan.
- ▶ El nivel de cualificación y competencia técnica de sus trabajadores y directivos es generalmente menor que en la gran empresa, ya que las personas más cualificadas prefieren trabajar en las grandes empresas por sus posibilidades de promoción.
- ▶ Obsolescencia tecnológica, motivada por el rápido desarrollo tecnológico y los adelantos en la investigación y la falta de recursos para adquirirlos y formar al personal. Ello implica mayores costes para la pyme y menor calidad de su producción.

2. Se **calcula** mediante la siguiente expresión:

$$\text{Productividad} = \frac{\text{Nº unidades producidas}}{\text{Nº unidades de factor productivo utilizadas}}$$

Se puede calcular la **productividad con respecto a cada uno de los factores** de producción, por ejemplo, para calcular la productividad del trabajo sería:

$$P_L = \frac{Q}{L} = \frac{\text{Producción}}{\text{Unidades de trabajo}}$$

También podemos calcular la **productividad global** de la empresa, pero hacerlo implica un problema, que tenemos que agregar productos y factores de producción de diversa naturaleza. Como no podemos hacerlo, y tenemos que expresarlo todo en una magnitud homogénea, lo que se hace es expresar tanto los productos como los factores de producción no en unidades físicas sino su valor en unidades monetarias (para nosotros, en euros).

$$\text{Productividad Global} = \frac{\text{Valor de la producción}}{\text{Valor de los factores productivos utilizados}}$$

PROBLEMAS

1.

ACTIVO		PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO NETO	14.800
Inmov. Intangible		Capital	10.000
Aplicaciones informáticas	1.200	Reservas voluntarias	4.800
Propiedad industrial (AAIL)	9.300 (1.000)		
Inmov. Material		PASIVO NO CORRIENTE	3.900
Mobiliario	6.500		
Equipos proc. Información (AAIM)	4.300 (1.800)	Deudas a l/p ent.cdto.	3.900
Inver. Financieras l/p			
Inversiones Inmobiliarias		PASIVO CORRIENTE	2.700
ACTIVO CORRIENTE	2.900	Proveedores	900
Existencias		Acreedores, ef. a pagar	400
Material de oficina	200	Deudas a c/p ent. cdto	1.400
Mercaderías	600		
Realizable			
Clientes	1.900		
Disponible			
Banco	100		
Caja	100		
TOTAL ACTIVO:	21.400	TOTAL PN+PASIVO:	21.400

2.

$$BE = IT - CT = 48.000 - 38.000 = 10.000$$

$$AT = PN + P = 25.000 + 30.000 = 55.000$$

$$RE = \frac{BE}{AT} = \frac{10.000}{55.000} = 0,18 \rightarrow 18\%$$

$$BAI = BE - \text{Intereses} = 10.000 - 0,07 \cdot 30.000 = 7.900$$

$$BN = BAI - \text{Impuestos} = 7.900 - 0,3 \cdot 7.900 = 5.530$$

$$RF = \frac{BN}{RP} = \frac{5.530}{25.000} = 0,22 \rightarrow 22\%$$

PREGUNTAS TIPO TEST

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

OJO: ninguna de las opciones de la pregunta 1 es correcta.

CUESTIONES TEÓRICAS

1. Un **canal de distribución** está constituido por el conjunto de intermediarios que hacen llegar los productos desde su origen o centro de producción hasta el consumidor final.

Los intermediarios pueden ser mayoristas o minoristas, según la posición que ocupan en el canal de distribución. Los **mayoristas** compran a los fabricantes (o a otros mayoristas) para vender posteriormente a los minoristas; se caracterizan por no vender al consumidor final y porque suelen vender en grandes cantidades o "al por mayor" (de ahí su nombre). Los **minoristas** adquieren sus productos a los fabricantes o mayoristas para venderlos a los consumidores; por tanto, son los únicos que venden al consumidor final y en pequeñas cantidades, "al por menor" o "al detalle", por eso se llaman minoristas o detallistas.

En función del número de intermediarios, el canal de distribución puede ser:

- **Canal largo.** Está formado por dos etapas o más, y en él intervienen como mínimo un mayorista y un minorista que conectan al fabricante con el consumidor. Son canales típicos de los productos de consumo masivo o de compra frecuente (alimentos, productos de limpieza), que requieren la presencia del producto en el mayor número posible de puntos de venta o en productos comercializados en espacios geográficos grandes.
- **Canal corto.** Tiene sólo una etapa con un único intermediario (minorista) entre el fabricante y el consumidor. Es habitual en la distribución de productos de consumo duradero, como electrodomésticos, coches, etc.
- **Canal directo.** Es aquel en el que no existen intermediarios y, en consecuencia, el fabricante asume la función de distribución. Son habituales en los mercados industriales (de empresa a empresa) y en el sector servicios, en el que no suele haber otra posibilidad que la distribución directa.

Desde otro punto de vista, los intermediarios o distribuidores pueden ser: organizaciones independientes del fabricante (**canal externo**); delegaciones comerciales de los propios fabricantes para la distribución y venta de sus productos (**canal propio**); o **franquicias** mediante un acuerdo de distribución con los proveedores.

2. Entre las fuentes de financiación a largo plazo y también ajenas podemos encontrar:

- **Préstamos a largo plazo:** Las empresas piden préstamos a las instituciones de crédito (bancos, cajas de ahorro, cooperativas de crédito, etc.) para poder financiarse. Una vez aprobado el préstamo, la empresa puede disponer del dinero de forma inmediata. Este dinero se debe devolver con los intereses correspondientes según las condiciones establecidas.

- ▶ **Empréstitos.** Son los títulos de crédito (obligaciones, bonos, pagarés, etc.) que emiten las empresas y que son comprados por particulares y otras empresas a cambio de un interés. Cuando las empresas necesitan una gran cantidad de dinero y las condiciones de los préstamos que les ofrecen los intermediarios financieros no son económicamente aceptables, piden préstamos a particulares emitiendo obligaciones y bonos. Estos títulos (todos de igual cuantía y condiciones) son adquiridos por un gran número de ahorradores particulares y empresas. Pasado un tiempo, la empresa devolverá el dinero más los intereses según las condiciones pactadas. Sólo las grandes empresas pueden acudir a este tipo de financiación.
- ▶ **Leasing.** Se trata de un alquiler con opción de compra al final del contrato. Existen dos modalidades de leasing:
 - Leasing financiero. La empresa que necesita un determinado equipo acude a una sociedad de leasing, que compra el bien al fabricante y se lo arrienda a la empresa.
 - Leasing operativo. El arrendador suele ser el fabricante o distribuidor del bien.

El principal inconveniente de esta modalidad de financiación es el elevado coste que supone. Sin embargo, son muchas las empresas que lo utilizan porque de esta forma no se han de preocupar de buscar los recursos financieros para adquirir el bien y pueden obtener ventajas fiscales, ya que parte de las cuotas de leasing representan un gasto para la empresa y el resultado económico será más bajo, lo cual se traduce en que pagará menos impuestos.
- ▶ **Renting.** Es una modalidad que consiste en el alquiler de bienes muebles e inmuebles a medio y largo plazo. En el contrato de renting, el arrendatario se compromete, al pago de una renta fija mensual durante un plazo determinado, y la empresa de renting se compromete a prestar una serie de servicios:
 - Facilitar el uso del bien durante el periodo contractual.
 - Proceder al mantenimiento del bien.
 - Contratar un seguro a todo riesgo.

La renta del alquiler por este método es un gasto fiscalmente deducible al 100% y no existe duración mínima del arrendamiento. Al término del contrato, la empresa de renting ofrece al arrendatario la opción de sustituir los equipos o renovar el contrato por un nuevo periodo a determinar. A diferencia del leasing, no hay posibilidad de compra para el arrendatario al final del contrato.

PROBLEMAS

1. a) $CT = CF + CV_u \cdot Q = 270.000 + 40 \cdot Q$ b) $Q^* = \frac{CF}{P - CV_u} = \frac{270.000}{70 - 40} = 9.000 \text{ U}$

c) $B^o = IT - CT = 12.000 \cdot 70 - 270.000 - 40 \cdot 12.000 = 90.000 \text{ €}$

2. a)

Con cable: 3 años

$$D_0 = -5.000$$

$$F_1 = 3.000 \rightarrow -5.000 + 3.000 = -2.000$$

$$F_2 = 0 \rightarrow -2.000 + 0 = -2.000$$

$$F_3 = 2.000 \rightarrow -2.000 + 2.000 = 0$$

Sin cable: 2 años

$$D_0 = -3.000$$

$$F_1 = 1.000 \rightarrow -3.000 + 1.000 = -2.000$$

$$F_2 = 2.000 \rightarrow -2.000 + 2.000 = 0$$

b)

$$VAN \text{ con cable} = -5.000 + \frac{3.000}{1'08} + \frac{0}{1'08^2} + \frac{2.000}{1'08^3} + \frac{3.000}{1'08^4} = 1.570'53 \text{ u.m}$$

$$VAN \text{ sin cable} = -3.000 + \frac{1.000}{1'08} + \frac{2.000}{1'08^2} + \frac{500}{1'08^3} + \frac{500}{1'08^4} = 405'03 \text{ u.m.}$$

c) *Dependerá de las preferencias de la empresa, si lo que prefiere es recuperar la inversión lo antes posible lo mejor es sin cable, si lo que prefiere es obtener la mayor rentabilidad, la opción elegida será con cable.*