

**Prueba libre para la obtención del Título de Bachiller 2023**

**ECONOMÍA de la EMPRESA**

Apellidos \_\_\_\_\_ Nombre \_\_\_\_\_  
DNI \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_

1.— **(1,5 puntos)** Una empresa se plantea si **comprar o fabricar ella misma** un componente. Los costes de cada opción son:

- Si compra a un proveedor externo le cuesta 0,5€ cada pieza
  - Si fabrica él mismo la pieza tendrá estos costes:
    - I. Costes Fijos: 100.000€ al año
    - II. Coste Variable: 0,3 por unidad
- a) Si actualmente necesita 1.000.000 de unidades ¿Le sale mejor fabricar o comprar?
- b) ¿Y si solo necesitara 250.000 uds.?
- c) ¿Exactamente a qué nivel de producción le daría igual fabricar que comprar?

2.— **(1,5 ptos)** Define/Explica brevemente:

- a) (0,75 ptos.) Balance de Situación Patrimonial
- b) (0,75 ptos.) Punto Muerto o Umbral de Rentabilidad de una empresa

3.— **(1,5 ptos)** A la vista de los datos del último ejercicio económico de esta empresa **haz** un diagnóstico que describa su situación económica y financiera (es decir, diagnostica y valora su LIQUIDEZ, SOLVENCIA y RENTABILIDAD).

<b>FM y RATIOS</b>	<b>Valor</b>
Fondo de Maniobra (FM)	+ 25.000
Ratio de Liquidez o “Distancia a la Suspensión de Pagos”	1,25
Ratio de Garantía	0,5
Ratio de Endeudamiento total	2
Rentabilidad Económica (ROA)	4%
Coste de la Financiación Ajena (CFA)	6%

4.— **(2 puntos)** Según los criterios del Plazo de Recuperación (PB) y Valor Actual Neto (VAN) decide **cuál es mejor** entre estos dos proyectos de inversión (P1 y P2). La tasa de actualización anual es del 3%

- Proyecto 1: Desembolso 1.000€ hoy. Cobros netos de 1.000€ año 1, 750€ año 2 y 243€ año 3.
- Proyecto 2: Desembolso de 2.000€ hoy. Cobros netos de 2.000€ año 2 y 1.000€ el año 3 (no se cobra nada el año 1)

5.— (4 ptos, 0.2 cada pregunta acertada, **resta 0.1 cada respuesta errónea**)

Indica **en el guion delante** de cada afirmación si es Verdadera (pon una **V**) o Falsa (pon **F**)

- \_\_\_\_\_ En España el tamaño de las empresas es muy pequeño, tanto que las “microempresas” suponen alrededor del 95% del número total del censo de empresas español.
- \_\_\_\_\_ Las sociedades de interés social como las Cooperativas y la Sociedades “Laborales” tienen “responsabilidad limitada”, los socios no responden con su patrimonio personal
- \_\_\_\_\_ Según las reglas de la UE, se considera Gran Empresa a las de plantilla superior a 250 personas y una facturación anual superior a 50 millones de euros
- \_\_\_\_\_ Una “acción” es el nombre que se le da a cada una de las partes iguales en que se divide el capital de una SL
- \_\_\_\_\_ El cumplimiento de los estándares básicos de Responsabilidad Social Corporativa es obligatorio para todas las empresas españolas, sin importar su tamaño.
- \_\_\_\_\_ El Beneficio de Explotación ó Económico es el Beneficio ANTES de Intereses e Impuestos (BAII) y representa el dinero que ha sabido ganar una empresa en un ejercicio económico, antes de distribuirlo a sus deudores, hacienda o accionistas.
- \_\_\_\_\_ Un “Fondo de Maniobra” negativo siempre supone tener un problema de solvencia
- \_\_\_\_\_ En un plan de márketing, la “distribución intensiva” trata de seleccionar y acotar a unos pocos los puntos de venta en los que el producto estará disponible.
- \_\_\_\_\_ Podemos identificar el efecto llamado “Economías de Escala” en que el Coste Variable unitario aumenta al producir objetos en grandes cantidades
- \_\_\_\_\_ En una empresa una departamentación geográfica es aquella que toma como criterio de división y agrupación las distintas tareas/funciones que se realizan en la empresa, agrupándolas
- \_\_\_\_\_ Según la metodología del “Núcleo Competitivo de Porter” la existencia de una fuerte competencia añadiría atractivo al sector analizado para las empresas participantes
- \_\_\_\_\_ En el método ABC o “ley de Pareto”, los productos clasificados como C y que requieren menos atención, son aquellos muy numerosos y de escaso valor unitario
- \_\_\_\_\_ En la franquicia, una de las principales desventajas para el franquiciado es que siempre tiene que comprar todo al franquiciador
- \_\_\_\_\_ En el periodo de “introducción” (Ciclo Vida del Producto) las ventas son elevadas, pero hay mucha competencia y el beneficio se reduce
- \_\_\_\_\_ La estrategia de “diferenciación” implica fabricar productos muy distintos a los de los competidores y poder venderlos más caros
- \_\_\_\_\_ La estrategia de “Desarrollo de Producto” (Ansoff) es una forma de crecimiento basada en desarrollar nuevos productos y dirigirlos a los mismos mercados en los que ya estaba la empresa
- \_\_\_\_\_ La “ampliación de capital” es una fuente de financiación interna que no constituye deuda
- \_\_\_\_\_ Al calcular el VAN de un proyecto de inversión, si disminuye la tasa de actualización considerada, el VAN siempre bajará
- \_\_\_\_\_ Las “Reservas” y “Remanentes de ejercicios anteriores” son parte de la Autofinanciación, y hacen que los valores de solvencia de la empresa mejoren
- \_\_\_\_\_ En el Leasing el importe de la “Opción de compra” suele ser inferior al Renting