

EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO

INDICACIONES

- La prueba se compone de cinco ejercicios. En cada uno de ellos se ofrecerán dos opciones, A y B.
- El alumnado deberá elegir TRES ejercicios de los CINCO propuestos y, dentro de cada ejercicio, elegirá solo una de las dos opciones A o B, y responderá la opción elegida completa.
- En caso de responder a más ejercicios u opciones de lo necesario para realizar este examen, solo se corregirán los primeros ejercicios/opciones, según el orden en que aparezcan resueltos en el cuadernillo de examen.
- Si algún ejercicio que ha respondido no desea que se considere para su corrección deberá tacharlo claramente.
- Cada opción de cada ejercicio tiene una valoración máxima de 2,5 puntos. Cada uno de los dos apartados que integran la opción tiene la misma valoración máxima (1,25 puntos). La calificación de la prueba será el resultado de la puntuación total obtenida dividida entre 0,75.

Ejercicio 1 [2,5 PUNTOS] (Elija la opción A o B)

Opción A

Un empresario se plantea abordar un proyecto de renovación de sus equipos de fabricación con un coste de 15.000 euros y una vida útil estimada de los equipos de 4 años. Si los tipos de interés de mercado son del 6 %.

SE PIDE:

1. [1,25 PUNTOS] ¿Cuáles son los flujos de caja anuales mínimos que los equipos han de generar para que el proyecto sea viable? Justifique su respuesta.
2. [1,25 PUNTOS] ¿Cómo cambia la situación si la obsolescencia de la tecnología acorta la vida útil de los equipos a la mitad? ¿Y si, partiendo de la situación planteada en este mismo apartado respecto a la vida útil el coste de adquisición de los equipos se eleva a los 17.500 euros? Expresé en términos porcentuales las variaciones que puedan presentarse.

Opción B

Una sociedad tiene la posibilidad de acometer un determinado proyecto de inversión, para lo cual dispone de las siguientes alternativas:

Proyecto 1: desembolso inicial 115.000 euros, generando cobros de 87.000 euros el primer año y 92.000 euros el segundo año, y pagos de 27.000 euros el primer año y 32.000 euros el segundo año.

Proyecto 2: desembolso inicial de 110.000 euros, generando cobros de 75.000 euros el primer año y 115.000 euros el segundo año, y pagos de 25.000 euros el primer año y 20.000 euros el segundo año. Valor residual de la inversión: 10.000 euros

SE PIDE:

1. [1,25 PUNTOS] Dado un coste de capital del 3 % anual, valore ambos proyectos de inversión y justifique qué opción sería recomendable para la empresa.
2. [1,25 PUNTOS] Si se produce un aumento de 2 puntos porcentuales en el coste de capital, ¿cuál debería ser el desembolso inicial del proyecto 1 para que ambos proyectos de inversión le resulten indiferentes a la empresa? Interprete el resultado.

Ejercicio 2 [2,5 PUNTOS] (Elija la opción A o B)

Opción A

Una empresa está estudiando la viabilidad de la inversión en un equipo cuyo coste fijo es de 135.000 euros. Si el precio de venta del producto fabricado con dicho equipo es de 10 euros y la demanda estimada es de 40.000 unidades.

SE PIDE:

- [1,25 PUNTOS] ¿Qué coste variable ha de tener el producto para alcanzar el punto muerto con 25.000 unidades de fabricación? ¿Qué resultado obtendría la empresa si su nivel de producción y venta supera en un 25 % el punto muerto anteriormente señalado?
- [1,25 PUNTOS] Si la empresa decide elevar el precio de venta del producto hasta los 12,6 euros, con lo que la nueva demanda estimada pasaría a reducirse un 30 % respecto a la situación inicial, ¿cómo afectaría este cambio al umbral de rentabilidad y los resultados esperados de la empresa? Compare con la situación inicial y exprese en términos porcentuales las variaciones que puedan observarse.

Opción B

Si una empresa fabrica y vende 25.000 unidades de un producto por encima de su punto muerto y sus beneficios son de 100.000 euros, con unos costes fijos de 20.000 euros.

SE PIDE:

- [1,25 PUNTOS] ¿Cuál es su margen de beneficio unitario? Justifique su respuesta. Si el precio es de 18 euros por unidad, ¿cuál es su coste variable unitario de fabricación?
- [1,25 PUNTOS] Si el coste variable aumenta un 25 %, manteniendo el nivel de ventas inicial, ¿cómo afecta al umbral de rentabilidad y a los resultados de la empresa? Exprese en términos porcentuales las variaciones que puedan observarse.

Ejercicio 3 [2,5 PUNTOS] (Elija la opción A o B)

Opción A

Una empresa presenta los siguientes saldos en sus cuentas del Balance al cierre del ejercicio: Capital Social, 60.000 €; Aplicaciones informáticas, 4.500 €; Elementos de transporte, 40.000 €; Deudas a largo plazo con entidades de crédito, 24.000 €; Amortización acumulada del inmovilizado material, 21.000 €; Reservas, 10.000 €; Otros deudores a corto plazo, 3.000 €; Mobiliario, 30.000 €; Amortización acumulada del inmovilizado intangible, 1.500 €; Deudas a corto plazo con entidades de crédito, 7.000 €; Clientes, 6.000 €; Proveedores, 8.000 €; Equipo para proceso de información, 45.000 €; Mercaderías, 8.000 €; Otros acreedores a corto plazo, 2.000 €; Resultado neto del ejercicio, 9.000 €; Banco cuenta corriente, determinar.

SE PIDE:

- [1,25 PUNTOS] Construir el Balance identificando sus masas patrimoniales.
- [1,25 PUNTOS] Sabiendo que el beneficio del ejercicio antes de intereses e impuestos es de 15.700 euros, su beneficio neto es de 9.000 euros y los ingresos por ventas del ejercicio ascienden a 200.000 euros, analice la rentabilidad de la empresa e interprete completamente el resultado.

Opción B

Una empresa presenta los siguientes saldos en sus cuentas del Balance al cierre del ejercicio (importes en euros):

Terrenos 120.000; Reservas 30.000; Mobiliario 25.000; Elementos de transporte 40.000; Construcciones 260.000; Proveedores 45.000; Equipos para proceso de información 30.000; Aplicaciones informáticas 28.000; Banco cuenta corriente 9.000; Clientes 20.000; Capital Social 120.000; Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial 8.000; Deudas a corto plazo con entidades de crédito 32.000; Deudas a largo plazo con entidades de crédito 165.000; Mercaderías 50.000; Amortización acumulada del inmovilizado material 98.000; Resultado neto del ejercicio: a determinar.

SE PIDE:

- [1,25 PUNTOS] Construir el Balance identificando sus masas patrimoniales.
- [1,25 PUNTOS] Análisis de la solvencia y el endeudamiento a través de ratios (al menos una ratio para cada concepto).

Ejercicio 4 [2,5 PUNTOS] (Elija la opción A o B)

Opción A

A pesar de que cada vez son más las mujeres que se atreven a emprender, las mujeres todavía han de enfrentarse a muchos más desafíos que los hombres en el momento de iniciar y hacer crecer un negocio. Buena parte de ese emprendimiento femenino se ha realizado en economías en desarrollo, donde las mujeres a menudo comienzan su propio negocio con un capital mínimo y como vía para acceder a un empleo individual. La financiación es uno de los mayores desafíos a los que se enfrentan las mujeres emprendedoras en todo el mundo: la financiación global de capital riesgo que se destinó a empresas lideradas por mujeres alcanzó el 2,8 % de todos los fondos de capital riesgo en 2019 –un máximo histórico–, y cayó a 2,3 % en 2020. El acceso a la financiación cae en estereotipos que insisten en la idea de que los préstamos a las mujeres son más arriesgados, a pesar de que los datos indican que no es así. Otro hecho que llama la atención es la escasa representación de mujeres en la industria tecnológica, y la sobrerrepresentación en el sector minorista. También se destaca que la mejora del acceso a la financiación no garantiza que se reduzca la brecha de género en el ámbito empresarial, dado que la capacidad para hacer negocios también está infrautilizada –así lo cree la Organización Internacional del Trabajo, que estima que el 50 % del potencial empresarial femenino está desaprovechado, en comparación con solo el 22 % del de los hombres–. Y, según el Banco Mundial, 104 de 190 países tienen barreras legales para el emprendimiento de las mujeres, además de limitaciones a la participación de las mujeres en el comercio, la dificultad de acceder a los mercados nacionales e internacionales, la necesidad de crear redes personales, con vínculos a mentores que puedan ayudar a navegar por el ecosistema empresarial, menor acceso a la educación y la formación, especialmente en materia de negocios y habilidades digitales; y la desproporción de responsabilidades personales y domésticas, sobre todo, en las mujeres con familia a su cargo.

SE PIDE:

1. [1,25 PUNTOS] ¿Cuáles son los principales aspectos que caracterizan el emprendimiento femenino en la actualidad, de acuerdo con el texto?
2. [1,25 PUNTOS] Identifique los principales obstáculos a los que se enfrentan las mujeres a la hora de emprender y clasifíquelos según sean pertenecientes al entorno general o específico de las empresas.

Opción B

Netflix ha sido pionera en la industria del entretenimiento con su innovador modelo de negocio. La compañía ha revolucionado la forma en que las personas consumen contenido de entretenimiento al ofrecer una experiencia de streaming en línea conveniente y accesible. El modelo comercial de Netflix ofrece un servicio a cambio de un cobro mensual. Sus suscriptores pagan por el servicio cada mes (que pueden cancelar en cualquier momento) y reciben acceso a su plataforma completa de películas, documentales, series y videojuegos, eliminando la necesidad de descargar o comprar contenido físico. Además, Netflix ha desarrollado su propia programación original, lo que les ha permitido ofrecer programas exclusivos y únicos que no se encuentran en ningún otro lugar.

Para atraer nuevos suscriptores a sus servicios, Netflix aplica el modelo de ventas freemium, en el que ofrece a las personas una prueba gratuita por un mes y así conseguir que adquieran el servicio completo. Los usuarios pueden pagar una membresía en uno de los tres planes disponibles:

- El plan básico: permite una pantalla en definición sencilla.
- El plan estándar: permite dos pantallas simultáneas en alta definición.
- El plan premium: se puede ver Netflix en cuatro pantallas simultáneas en ultra alta definición.

La mayoría de los ingresos de Netflix provienen de sus servicios de streaming, pero también tienen un servicio de renta de películas en DVD y Bluray en Estados Unidos. Este servicio les ayudó a ingresar en el mercado de alquiler de películas y, con el tiempo, a sacar del mercado a Blockbuster. Esta alternativa de renta ofrece envío gratuito de 2 días y sin recargos.

El proceso de innovación de Netflix se ha centrado en la mejora continua de la experiencia del usuario. La compañía ha invertido en tecnología para asegurarse de que su plataforma de streaming sea fácil de usar y confiable, a la vez que ha mejorado continuamente la calidad de su contenido. Además, para retener tanta lealtad e ingresos como sea posible, Netflix usa analítica de big data que le permite conocer el comportamiento y las preferencias de sus suscriptores para personalizar la experiencia de cada uno de sus clientes con recomendaciones únicas.

SE PIDE:

1. [1,25 PUNTOS] Identifique los componentes del lienzo de modelo de negocio de Netflix que aparecen en el texto.
2. [1,25 PUNTOS] Describa cómo Netflix ha incorporado la innovación en su modelo de negocio y, partiendo de la información suministrada en el texto, explique cuál ha sido su impacto en términos estratégicos y económicos (pon un ejemplo en cada caso).

Ejercicio 5 [2,5 PUNTOS] (Elija la opción A o B)

Opción A. Responda a las siguientes cuestiones:

1. [1,25 PUNTOS] Explique la forma jurídica de sociedad anónima con al menos tres características relevantes, una ventaja y un inconveniente de esta forma jurídica frente a otras.
2. [1,25 PUNTOS] Explique al menos cuatro factores que determinan la localización de una empresa.

Opción B. Responda a las siguientes cuestiones:

1. [1,25 PUNTOS] Compare las formas jurídicas de la empresa individual y la Sociedad Limitada, valorando sus ventajas e inconvenientes.
2. [1,25 PUNTOS] Identifique al menos tres criterios de segmentación de mercados que puede utilizar una empresa, describiendo en qué consiste cada uno de ellos.