



CRITERIOS ESPECÍFICOS DE CORRECCIÓN

En el ejercicio de Economía y Organización de Empresas se ofrecen dos opciones de examen entre las cuales se deberá elegir una a la que se dará respuesta en la totalidad de los apartados planteados.

Cada opción consta de tres partes: en la parte **I** se formulan cinco cuestiones breves que se deberán responder de forma concisa; en la parte **II** se propone una pregunta teórica para su desarrollo de forma amplia; y en la parte **III** se plantea una cuestión práctica.

En la valoración del examen se tendrán en cuenta las siguientes consideraciones:

- La precisión, brevedad y claridad conceptual en las respuestas a las cuestiones de la parte **I**.
- La claridad en la exposición del tema correspondiente a la parte **II** y el uso correcto del vocabulario específico, así como los razonamientos expuestos y la interrelación de los conceptos.
- En la parte práctica **III**, la aplicación adecuada de las técnicas solicitadas y la explicación correcta de los resultados obtenidos y sus relaciones. Los errores de cálculo se considerarán leves, salvo en el caso de que sean desorbitados y el alumno no razone ese resultado.
- Se penalizará una mala calidad en la presentación formal del examen.

La puntuación máxima del examen será de diez puntos, repartidos de la siguiente forma: 1 punto cada una de las cinco preguntas de la parte **I**; 2,5 puntos la parte **II**; y 2,5 puntos la parte **III**.



PARTE I RESPONDA A ESTAS CUESTIONES 5 PUNTOS

1. Defina brevemente cuándo una empresa puede considerarse una multinacional.
2. Principales características de la empresa cooperativa
3. Exponga brevemente el concepto de Integración Vertical
4. ¿Tiene coste para la empresa la autofinanciación?: Sí, no, cuál...
5. Explique brevemente en qué consiste y cuáles son las principales características de la estructura organizativa divisional

PARTE II DESARROLLE UNA DE ESTAS CUESTIONES 2,5 PUNTOS

OPCIÓN A

Exponer brevemente el significado del análisis externo de la empresa, diferenciando entre entorno general y entorno específico, y explicar la metodología para el análisis que se aplica al segundo de ellos basado en las aportaciones de Porter (modelo de las cinco fuerzas).

OPCIÓN B

La distribución como variable de marketing: exponer brevemente los aspectos que la conforman y desarrollar más ampliamente las funciones y clases de canales de distribución.

PARTE III RESUELVA UNO DE ESTOS PROBLEMAS 2,5 PUNTOS

OPCIÓN A

A un inversor se le ofrecen tres posibilidades de colocar su dinero:

- a) Adquirir 1.350.000 € en bonos de deuda pública por los que recibirá 1.920.000 € por todos los conceptos a la fecha de su vencimientos dentro de 2 años.
- b) Hacer una inversión, a dos años, en su propio negocio de 1.700.000 €, que generará unos beneficios netos de 1.000.000 € en el primer año y un 20% superiores en el siguiente.
- c) Iniciar un nuevo negocio invirtiendo inicialmente 2.000.000 €, y que le producirá al final del primer año unas pérdidas de 250.000 € y unos beneficios de 650.000 € durante cada uno de los tres años siguientes.

A la vista de esta información, se pide:

- 1- Señalar la alternativa más rentable si utiliza como criterio de selección de inversiones el plazo de recuperación de la inversión o *pay-back*.
- 2- Indicar la prioridad de realización de estas inversiones según el criterio del valor actual neto para una tasa de actualización del 4%.
- 3- Calcular la tasa interna de rentabilidad (TIR) de las dos primeras opciones y comentar su significado comparándolas.

OPCIÓN B

Durante el último año una empresa manufacturera adquirió, pagando al contado, 18.000 € de materias primas para la fabricación de su producto. El valor de su producción se elevó a 29.000 € manteniendo productos en curso por un nivel medio de 4.000 € a precio de coste. El valor de sus existencias de materias primas en almacén fue en promedio de 2.000 € y sus existencias medias de productos terminados suponían un valor de 5.000 € (ambos a precio de coste). El valor a precio de coste de las ventas del ejercicio fue de 34.000 € lo que supuso unos ingresos de 52.000 €. El saldo medio de las deudas de los clientes se elevó a 4.500 €

- 1- Calcular el período medio de maduración real de esta empresa.
- 2- Indicar cuál es la rotación del almacén de productos terminados y explicar su significado.
- 3- Si para el año que viene la empresa espera mantener sus ventas y pretende reducir el plazo medio de cobro a sus clientes en un 10%, ¿cómo y cuanto variará el saldo medio de la cuenta de clientes?