

X OLIMPIADA ESPAÑOLA DE ECONOMÍA

Edición 2018 Fase Regional de La Rioja, 24 de marzo de 2018



PARTE II

Problema numérico 1:

Para la fabricación de uno de sus productos (crema facial), un fabricante de cosméticos genera los siguientes costes mensuales:

- Retribución fija a sus empleados: 10.400 €
- Retribución variable: 2,8 € por unidad producida
- Materias primas: 5,2 € por unidad producida.
- Gastos financieros: 800 €
- Amortización de maquinaria: 1200 €
- Publicidad y otros gastos de comunicación: 1.400 €
- Gastos de administración: 600 €

Se pide:

- 1- Si el precio al que vende el producto asciende a 48 € por unidad, determine el número de unidades que debería vender para obtener un beneficio mensual de 10.000 €.
- 2- Durante los primeros años de la crisis, las ventas de ese producto caen drásticamente. Sus clientes dicen que el precio del producto es muy alto. ¿Cuántas unidades de producto debería vender al precio que tiene establecido si no quiere incurrir en pérdidas?
- 3- Representa gráficamente la situación anterior.
- 4- Con una situación insostenible, recibe la oferta de una cadena de distribución minorista que le compra 5.000 unidades mensuales al precio de 10 € la unidad. ¿Le interesa aceptar esta oferta teniendo en cuenta que con ella los gastos de publicidad y comunicación desaparecen (el resto de costes permanecen igual)?
- 5- Revisando el proceso productivo, el fabricante piensa que mejorando su política de compras de materias primas puede rebajar el coste variable del producto. ¿Hasta qué nivel ha de rebajarlo para que con la oferta de esa cadena minorista pueda conseguir unos beneficios mensuales de 2.000 €?

(Este ejercicio se valorará con 2 puntos)



Problema numérico 2:

Una empresa tiene un periodo medio de maduración financiero de 116 días y tarda en pagar a sus proveedores 60 días.

El índice de rotación de su almacén de materias primas es de 20 y también se sabe que se ha tardado 50 días, en media, en vender el stock de productos terminados.

El coste total de la producción del último año ha sido 120.000€, mientras que el nivel medio de los productos en curso de fabricación se ha situado en 12.000€.

Además, el valor total de las ventas realizadas (valoradas a precio de venta) ha sido de 210.000 €.

Considerando un año de 360 días:

1. Calcular el periodo medio de maduración económico de esta empresa. Explicar su significado.
2. Calcular el saldo medio de la cuenta de clientes y los días que tardan en pagar los clientes.
3. Partiendo de la situación anterior, analizar cuál de las dos alternativas sería más ventajosa para la empresa:
 - Incrementar el número de veces que se renueva al año el almacén de productos terminados hasta situarlo en 9.
 - Reducir 10 días el plazo medio de cobro a sus clientes.

(Este ejercicio se valorará con 2 puntos)



**UNIVERSIDAD
DE LA RIOJA**

Facultad de
Ciencias Empresariales
Teléfono: 941 299 686
decanato.fcee@unirioja.es

RESPUESTAS:



**UNIVERSIDAD
DE LA RIOJA**

Facultad de
Ciencias Empresariales
Teléfono: 941 299 686
decanato.fcee@unirioja.es



**UNIVERSIDAD
DE LA RIOJA**

Facultad de
Ciencias Empresariales
Teléfono: 941 299 686
decanato.fcee@unirioja.es



**UNIVERSIDAD
DE LA RIOJA**

Facultad de
Ciencias Empresariales
Teléfono: 941 299 686
decanato.fcee@unirioja.es