

**ENPRESA ETA NEGOZIO EREDUEN  
 DISEINUA**

**EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE  
 NEGOCIO**

1)

a)

ACTIVO		PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>808.600</b>	<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>629.600</b>
Inmovilizado material	808.600	Capital Social	399.600
Terrenos y bienes naturales	50.000	Reservas legales	230.000
Construcciones	297.300		
Maquinaria	660.000	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>84.000</b>
Elementos de transporte	84.000	Deudas a L/p con entidades de crédito	84.000
E.P.I.	2.700		
Mobiliario	6.000		
Amort. Acum.Inmov	-291.400		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>68.000</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>163.000</b>
<b>Existencias</b>	<b>16.000</b>	<b>Deudas a c/p</b>	<b>6.000</b>
Materias primas	16.000	Deudas a c/p con entidades de crédito	6.000
		<b>Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.</b>	<b>157.000</b>
<b>Deudores com. Y otras deudas a cobrar</b>	<b>26.000</b>	Proveedores	74.000
Clientes	3.120		
Clientes efectos com. a cobrar	22.880	H.P. acreedora por IVA	70.000
<b>Tesorería</b>	<b>26.000</b>	SS Acreedora	2.000
Bancos	23.400	Acreedores efec. Com. pag.	11.000
Caja, euros	2.600		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>876.600</b>	<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>876.600</b>

Capital Social:  $876.600 - 163.000 - 84.000 - 230.000 = 399.600 \text{ €}$

b)

Ratios y análisis de la empresa	Valores de referencia
1. Inmovilizado $\frac{A \text{ No } C}{\text{Patrimonio} + P \text{ No } C} = \frac{808.600}{713.600} = 1,13$	(< 1)
2. Endeudamiento Total $\frac{P \text{ No } C + PC}{\text{Patrimonio}} = \frac{247.000}{629.600} = 0,39$	(0,5 – 1,2)
3. Liquidez $\frac{A C}{P C} = \frac{68.000}{163.000} = 0,42$	(> 1)
4. Tesorería $\frac{AC - \text{Existencias}}{PC} = \frac{52.000}{163.000} = 0,32$	(> 1)
5. Garantía $\frac{A}{P \text{ No } C + PC} = \frac{876.600}{247.000} = 3,55$	(> 1)

**Inmovilizado:** Al ser superior a 1 la ratio (1,13), la empresa tiene un fondo de maniobra negativo. El patrimonio neto y el pasivo no corriente no son capaces de financiar el activo no corriente, para lo cual la empresa necesita una parte del pasivo corriente. Desequilibrio financiero de la empresa.

**Endeudamiento:** La ratio obtenida es 0,39, que está por debajo de los valores de referencia. La empresa tiene las deudas y el patrimonio neto equilibrados. Por cada euro de patrimonio neto adeuda 0,39 euros. En este momento no está condicionada por su endeudamiento para la toma de decisiones de inversión.

**Liquidez:** La ratio de liquidez indica que la empresa no está bien situada en esta área. Dificultades para pagar deudas a corto plazo. Por cada euro adeudado a corto plazo tiene 0,42 euros en activo corriente.

**Tesorería:** El valor de la ratio de tesorería está por debajo del valor de referencia, por lo que la empresa se encuentra en una situación de riesgo, a muy corto plazo, de no poder hacer frente a sus pagos. Las facturas pendientes de cobro por parte de la empresa, sin contar con la venta de mercaderías, y los medios de pago en efectivo no resultarían suficientes para pagar sus deudas a corto plazo.

**Garantía:** La ratio de garantía obtenida (3,55) indica que la empresa no tendrá problemas para hacer frente a todas sus deudas, ya que tiene una buena garantía. La empresa tiene 3,55 euros de activo por cada euro adeudado.

## 2A)

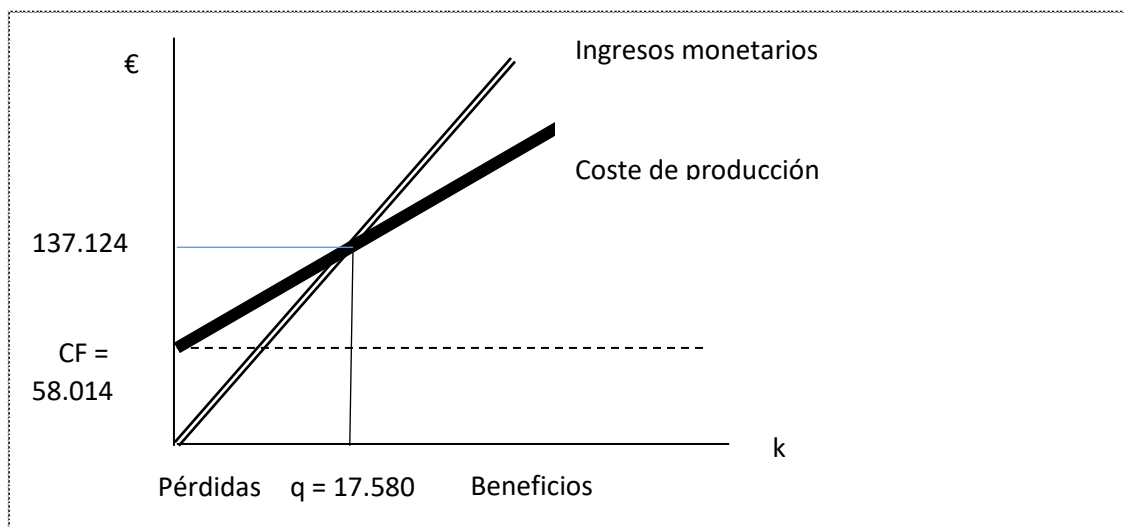
a)

$$Cvu = \frac{Cv}{\text{unidades}} = \frac{245.250 \text{ €}}{54.500} = 4,5 \text{ Coste variable unitario}$$

Punto muerto:

$$q = \frac{CF}{\text{precio} - Cvu} = \frac{58.014 \text{ €}}{7,8 - 4,5} = 17.580 \text{ componentes}$$

Tendrá que vender más de 17.580 componentes para empezar a tener beneficios.



b)

Resultado económico del ejercicio

$$\text{Beneficios} = IT - CT = P \times Q - CF - C_{vu} \times Q = 7,8 \times 54.500 - 58.014 - (4,5 \times 54.500) = 121.836 \text{ €}$$

c)

$$q = \frac{CF}{\text{precio} - C_{vu}} \quad 14.000 \text{ unit} = \frac{58.014}{p - 4,5} \quad P = 8,64 \text{ €}$$

Como tiene una capacidad de producción de 14.000 unidades, el límite del precio para esta empresa sería de 8,64 €.

**2B)**

a)

**Periodo medio de almacenamiento**

$$PM_A = 365 / n_A$$

$$n_A = \text{Consumo anual de materias primas} / \text{saldo de materias primas} = 20.000 / 1.800 = 11,11 \text{ veces}$$

$PM_A = 365 / 11,11 = 32,85$  días. Las materias primas están una media de 32,85 días en el almacén antes de pasar a la cadena de producción.

**Periodo medio de fabricación**

$$PM_f = 365 / n_f$$

$$n_f = \text{Coste anual de la fabricación de los productos en curso} / \text{Saldo medio de productos en curso} = 40.000 / 4.000 = 10 \text{ veces.}$$

$PM_f = 365 / 10 = 36,5$  días. Una vez comenzada la producción, la empresa tarda una media de 36,5 días en obtener el producto.

**Periodo medio de venta**

$$PM_v = 365 / n_v$$

$$n_v = \text{Coste anual de ventas} / \text{Saldo medio de productos terminados a precio de coste} = 45.000 / 3.750 = 12 \text{ veces}$$

$PM_v = 365 / 12 = 30,42$  días. Una vez fabricados los productos, permanecen una media de 30,42 días en el almacén de productos terminados, hasta que se venden.

### Periodo medio de cobro

$$PM_c = 365 / n_c$$

$n_c = \text{Ventas anuales (a precios de venta)} / \text{Saldo medio de derechos de cobro a clientes} = 75.000 / 1.500 = 50 \text{ veces}$

$PM_c = 365 / 50 = 7,3 \text{ días}$ . La empresa tarda una media de 7,3 días en cobrar las letras y las facturas de los clientes.

$$\text{PERIODO MEDIO DE MADURACION ECONOMICA} = PM_A + PM_F + PM_V + PM_c$$

**PMME:**  $32,85 + 36,5 + 30,42 + 7,3 = 107,07 \text{ días}$ . Pasan 107,07 días desde que las materias primas entran en el almacén hasta que se cobran las facturas y las letras a los clientes.

$$\text{PERIODO MEDIO DE MADURACION FINANCIERA} = PM_A + PM_F + PM_V + PM_c - PM_P$$

### Periodo medio de pago

$$PM_P = 365 / n_P$$

$n_P = \text{Compra anual de materias primas a crédito} / \text{Saldo medio de deudas con los proveedores} = 20.000 / 2.500 = 8 \text{ veces}$

$$PM_P = 365 / 8 = 45,63 \text{ días}$$

**PMMF:**  $107,07 - 45,63 = 61,44 \text{ días}$ . Pasan 61,44 días desde que se pagan las materias primas a los proveedores hasta que se cobran los productos vendidos a los clientes.

### 3A)

a)

Método de valoración: FIFO		ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
Fecha	Descripción	Cantidad	Precio	Valor	Cantidad	Precio	Valor	Cantidad	Precio	Valor
01/01	Existencias iniciales							500	12	6.000
05/05	Compras a A	350	11,5	4.025				500	12	10.025
								350	11,5	
07/05	Ventas a B				400	12	4.800	100	12	5.225
								350	11,5	
13/05	Compras a A	600	10,25	6.150				100	12	11.375
								350	11,5	
								600	10,25	
17/05	Ventas a B				100	12	5.737,5	550	10,25	5.637,5
					350	11,5				

					50	10,25				
24/05	Compras a D	600	13	7.800				550	10,25	13.437,5
								600	13	
28/05	Ventas a B				400	10,25	4100	150	10,25	9.337,5
								600	13	

Existencias finales: 750 unidades

Valor de las existencias: 9.337,5 €

Método de valoración: PMP		ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
Fecha	Cantidad	Precio	Valor	Cantidad	Precio	Valor	Cantidad	Precio	Valor	balioa
01/01	Existencias iniciales							500	12	6.000
05/05	Compras a A	350	11,5	4.025				850	11,79	10.021,5
07/05	Ventas a B				400	11,79	4.716	450	11,79	5.305,5
13/05	Compras a A	600	10,25	6.150				1.050	10,91	11.455,5
17/05	Ventas a B				500	10,91	5.455	550	10,91	6.000,5
24/05	Compras a D	600	13	7.800				1.150	12	13.800
28/05	Ventas a B				400	12	4.800	750	12	9.000

Existencias finales: 750 Unidades

Valor de existencias: 9.000 €

### 3B)

- Las empresas multinacionales son aquellas que operan en más de un país.
- Las iniciales PYME indican pequeña y mediana empresa.
- Las empresas multinacionales son generalmente de gran tamaño y pueden tener ventajas en la negociación con proveedores. Pueden también aprovechar economías de escala por su gran tamaño, lo que también les permite diversificar más sus productos. Como desventajas, estas empresas están más sujetas a riesgo de tipo de cambio y riesgos políticos en el comercio internacional.
- Las pequeñas y medianas empresas tienen como desventaja no poder aprovecharse de grandes economías de escala debido a su tamaño reducido. Además, pueden enfrentarse a mayores barreras para su expansión. Entre las ventajas se encuentran una mayor flexibilidad para adaptarse a las necesidades del mercado y mayor cercanía al cliente final.

### 4A)

a) Punto de pedido = stock de seguridad + consumo del periodo de aprovisionamiento =

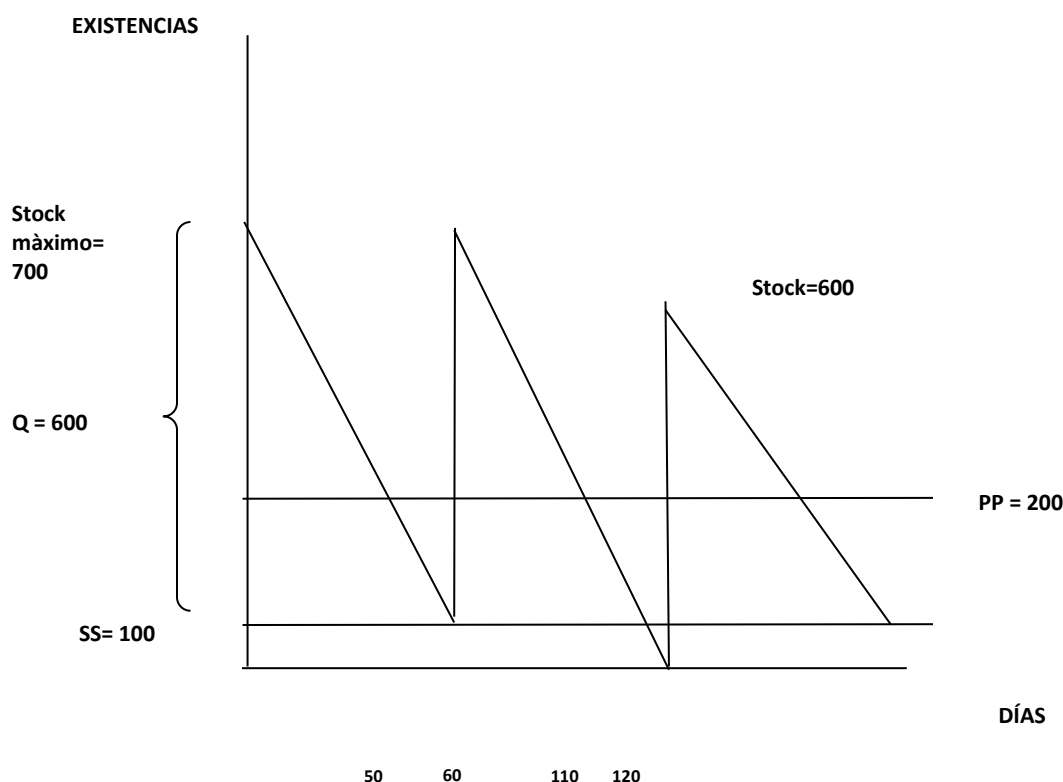
$$=100 +(10 \times 300/30) = 200 \text{ unid}$$

b) Stock medio =  $\frac{\text{stock de seguridad} + \text{stock máximo}}{2} = (100 + 700) / 2 = 800 / 2 = 400$  unid

Stock máximo = stock de seguridad + pedido =  $100 + (2 \times 300) = 100 + 600 = 700$  unid

c) Índice de rotación =  $\frac{\text{consumo anual}}{\text{stock medio}} = (12 \times 300) / 400 = 3.600 / 400 = 9$  veces

d)



e) Necesitaría  $3 \times (300/30) = 30$  unid, tiene 100 unid en stock, por lo que no tendría rotura de stock y continuaría su actividad.

f)  $10 \times (300/30) = 100$  unid, el almacén tiene justo 100 unidades en stock de seguridad, por lo que no se rompe el stock ya que en ese momento llegaría un nuevo pedido y no tendría consecuencias negativas.

**4B)**

- a) El modelo de negocio de esta empresa de transporte que se describe en el texto es sostenible, basado en la eficiencia energética y la digitalización, así como en unas relaciones laborales estables. La ubicación estratégica junto al puerto le ha permitido la expansión internacional, clave de su importancia en el sector de la automoción.
- b) Facturación anual: es el volumen de las ventas de una empresa valoradas en euros. En este caso, 40 millones de euros.

Precariedad laboral: Falta de estabilidad en el empleo, lo que tiene como consecuencia la falta de implicación de la plantilla en el proyecto de largo plazo de la empresa.

Digitalización: Se refiere al paso de la información de un formato físico a un entorno digital. De manera más general, el término denota la transformación digital de las empresas, que es la aplicación de capacidades digitales a procesos, productos y activos para mejorar la eficiencia, mejorar el valor para el cliente, gestionar el riesgo y descubrir nuevas oportunidades de generación de ingresos.



FICHA DE ALMACÉN

MÉTODO DE VALORACIÓN:

ARTÍCULO:

FECHA	DESCRIPCIÓN	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
		Cantidad	Precio	Valor	Cantidad	Precio	Valor	Cantidad	Precio	Valor

VALOR DE LAS EXISTENCIAS:  
Nº UNIDADES: