



**UNIVERSIDADES PÚBLICAS DE LA COMUNIDAD DE MADRID**  
**EVALUACIÓN PARA EL ACCESO A LAS ENSEÑANZAS**  
**UNIVERSITARIAS OFICIALES DE GRADO**

Curso **2021-2022**

**MATERIA: ECONOMÍA DE LA EMPRESA**

**INSTRUCCIONES GENERALES Y CALIFICACIÓN**

Después de leer atentamente el examen, responda de la siguiente forma:

- Responda dos preguntas de 1 punto a elegir indistintamente entre las siguientes preguntas: A.1, B.1, A.2, B.2.
- Responda cuatro preguntas de 2 puntos a elegir indistintamente entre las siguientes preguntas: A.3, B.3, A.4, B.4, A.5, B.5, A.6, B.6.

**TIEMPO Y CALIFICACIÓN:** 90 minutos. Las preguntas 1ª y 2ª se calificarán con un máximo de 1 punto. Las preguntas 3ª, 4ª, 5ª y 6ª se calificarán con un máximo de 2 puntos.

**A.1.** Indique dos criterios que deban ser tenidos en cuenta para identificar a una empresa como PYME (0,5 puntos). Indique dos ventajas de las PYMES frente a la gran empresa (0,5 puntos).

**A.2.** Defina las siguientes fuentes de financiación en la empresa: capital social y proveedores (0,5 puntos) e indique a qué tipo de financiación corresponden según su propiedad o titularidad (0,5 puntos)

**A.3.** Defina la función de planificación en una empresa (0,5 puntos). Explique tres fases o etapas del proceso de planificación (1,5 puntos).

**A.4.** Explique dos tipos de intermediarios que pueden encontrarse en un canal de distribución (0,5 puntos). Explique las tres posibles estrategias de distribución que puede aplicar una empresa (0,75 puntos). Identifique a qué tipo de estrategia de distribución hacen referencia estos casos: a) Una conocida marca de cerveza vende sus productos en todo tipo de establecimiento de alimentación, restaurantes, etc. (0,25 puntos). b) Una marca de coches de prestigio vende únicamente sus automóviles en su propio concesionario (0,25 puntos). c) Una marca de ropa vende sus artículos a través de sus canales de venta y en algunos establecimientos en centros comerciales (0,25 puntos).

**A.5.** Una empresa está considerando comenzar un proyecto de inversión que duraría dos años y cuyos flujos netos de caja se estiman en 16.000 € el primer año y 24.000 € el segundo. Este proyecto requiere la adquisición de una sofisticada máquina cuyo desembolso inicial es todavía desconocido. La tasa de actualización o descuento aplicable a la inversión es del 8 % anual. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- a) Siguiendo el criterio del Valor Actual Neto (VAN), calcule cuál sería el precio máximo que la empresa estaría dispuesta a pagar por la máquina (0,75 puntos).
- b) Suponga que la empresa finalmente consigue adquirir la máquina por un valor de 28.000 €. Calcule el Valor Actual Neto (VAN) de la inversión y razone si sería realizable según este criterio (0,75 puntos).
- c) Explique razonadamente cómo debería ser la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) de esta inversión para que fuera realizable (0,5 puntos).

**A.6.** La empresa "ASA, S.A." tiene entre sus objetivos el de alcanzar un beneficio de 215.000 €. Los costes fijos anuales se estiman en 343.000 € y el coste variable unitario en 350 €/unidad. Si el precio de venta de su producto asciende a 600 €/unidad, se pide:

- a) El número de unidades que debe producir y vender para lograr el beneficio indicado (1 punto).
- b) El importe del beneficio si la demanda real ascendió a 1.500 unidades (1 punto).

**B.1.** Defina qué se entiende por entorno general de la empresa (0,5 puntos). Identifique dos tipos de factores que formen parte de este entorno general (0,25 puntos). Señale a qué tipo de entorno pertenece la fusión entre dos empresas de la competencia (0,25 puntos).

**B.2.** Describa qué es un mercado de bienes de consumo (0,25 puntos) y un mercado de bienes industriales (0,25 puntos). Justifique en cuál de los dos mercados anteriores opera una empresa petrolera (0,25 puntos) y una tienda de patinetes eléctricos (0,25 puntos).

**B.3.** Una empresa ha decidido ampliar su capacidad productiva. Para ello tiene distintas opciones:

- Absorción de su principal competidor.
- Fusión con su principal competidor.
- Firma de un acuerdo de cooperación productiva con su competidor.
- Inversión para la compra de maquinaria.

Explique a qué tipo de crecimiento estamos haciendo referencia en cada una de las opciones anteriores (1 punto). ¿En qué se diferencia la primera de la segunda opción planteada? (1 punto).

**B.4.** Explique si en una empresa es lo mismo la persona encargada de la dirección que un líder (1 punto). Para los siguientes supuestos, indique y justifique si estamos ante una situación de organización formal o informal: a) relaciones de amistad entre los trabajadores de una empresa (0,25 puntos); b) reestructuración de los departamentos en una empresa (0,25 puntos); c) definición de una norma de trabajo por parte de la persona encargada del departamento de contabilidad, que afecta a un grupo de trabajadores (0,25 puntos); d) reunión de los trabajadores de un departamento para quedar a practicar deporte fuera del horario laboral (0,25 puntos).

**B.5.** La empresa local “HUERTA DE TEMPORADA, S.A.” ha registrado en su almacén las siguientes operaciones de su producto estrella del verano: el tomate “Km-0 de huertas de la región”. El 1 de julio contaba con unas existencias de 1.200 kg a 0,80 €/kg. El 8 de julio ha adquirido 1.500 kg a 0,70 €/kg. El 17 de julio ha adquirido 1.600 kg a 0,60 €/kg. La semana siguiente, el 25 de julio, ha comprado 900 kg más a 0,65 €/kg. El 31 de julio ha vendido a hogares y restaurantes de la región un total de 4.000 kg de tomate a 2,5 €/kg. Teniendo en cuenta la información anterior, y sin necesidad de que elabore la ficha de control de existencias, se pide:

- a) Calcular el número de kilogramos de tomate que la empresa mantiene como existencias en su almacén a 1 de agosto (0,5 puntos).
- b) Valorar las existencias calculadas en la cuestión anterior, de acuerdo con el método FIFO (0,75 puntos) y con el método del Precio Medio Ponderado (PMP) a 1 de agosto (0,75 puntos).

**B.6.** La empresa “OCULIX, S.A.”, dedicada a la producción y venta de productos de óptica, presenta la siguiente situación patrimonial al cierre del año 2021, expresada en euros: capital desembolsado por los accionistas, 25.000; aplicaciones informáticas, 5.000; mobiliario y equipamiento informático, 65.000; edificios y terrenos: 125.000; préstamo con una entidad de crédito a devolver en 10 años: 137.000; deudas con una entidad de crédito a devolver en 10 meses: 16.100; acreedores a corto plazo: 1.100; facturas pendientes de pagar a los proveedores: 7.300; facturas pendientes de cobro a los clientes: 9.900; existencias, 11.400; reservas, 2.000; cuentas corrientes en bancos: 15.300; dinero en caja: 4.400; amortización acumulada del inmovilizado intangible: 1.000; amortización acumulada del inmovilizado material: 35.000; resultado del ejercicio 2021: 11.500. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- a) Elabore el Balance de Situación de la empresa a 31 de diciembre de 2021, indicando las principales masas patrimoniales (1 punto).
- b) Calcule el fondo de maniobra o de rotación (0,25 puntos) e interprete su significado (0,25 puntos).
- c) Calcule los valores de las siguientes ratios de la empresa e interprete su resultado (0,5 puntos):  
Ratio de garantía: activo total / pasivo total. Valor recomendado de referencia: entre 1,5 y 2,5.  
Ratio de endeudamiento: pasivo / (patrimonio neto + pasivo). Valor recomendado de referencia: entre 0,4 y 0,6.

## ECONOMÍA DE LA EMPRESA

### CRITERIOS ESPECÍFICOS DE CORRECCIÓN Y CALIFICACIÓN

- A.1.** Conocer qué es una PYME y sus ventajas sobre la gran empresa.
  - A.2.** Conocer las fuentes de financiación propias y ajenas en los casos planteados.
  - A.3.** Conocer la función de planificación de la empresa y saber las etapas de planificación.
  - A.4.** Conocer los tipos de intermediarios de un canal de distribución, así como identificar y saber aplicar en ejemplos concretos, los diferentes tipos de estrategias de distribución de la función comercial.
  - A.5.** Saber calcular y aplicar el Valor Actual Neto (VAN) para la valoración de proyectos de inversión, así como conocer cuándo un proyecto de inversión es realizable según el método de la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR).
  - A.6.** Saber calcular la cantidad a vender de un producto para obtener una determinada cifra de beneficio, así como los beneficios de la empresa.
- 
- B.1.** Conocer el concepto de entorno general de la empresa y las distintas tipologías de factores que lo conforman. Diferenciar los elementos que forman parte del entorno específico de la empresa.
  - B.2.** Conocer y aplicar los tipos de mercados en función de la naturaleza del producto o motivo de compra.
  - B.3.** Conocer el concepto y las modalidades de las estrategias de crecimiento externo e interno. Saber identificar las estrategias aplicadas a ejemplos.
  - B.4.** Conocer la diferencia entre dirección y liderazgo, así como conocer el concepto de organización formal e informal de la empresa y saber distinguirlas con supuestos prácticos.
  - B.5.** Saber obtener el volumen de existencias finales en el almacén de la empresa, a partir de las operaciones de entrada y salida registradas. Realizar su correcta valoración económica mediante los métodos FIFO y Precio Medio Ponderado.
  - B.6.** Saber elaborar el Balance de Situación de una empresa, distinguiendo las distintas masas patrimoniales, así como aplicar dicho conocimiento al cálculo e interpretación de indicadores financieros.

# ECONOMÍA DE LA EMPRESA

## SOLUCIONES

### (Documento de trabajo orientativo)

**El contenido siguiente tiene carácter indicativo que requiere construcción por parte del alumno**

**A.1.** Indique dos criterios que deban ser tenidos en cuenta para identificar a una empresa como PYME (0,5 puntos). Indique dos ventajas de las PYMES frente a la gran empresa (0,5 puntos).

**SOLUCIÓN:**

Para identificar a una empresa como PYME deben tenerse en cuenta:

- Número de trabajadores.
- Total del activo o inversiones.
- La cifra de negocio, ingresos o facturación anual.

Entre las ventajas de la PYME frente a la gran empresa podemos citar, entre otras:

- Mayor flexibilidad y capacidad de adaptación.
- Mayor cercanía al cliente y conocimiento de sus necesidades.
- Relaciones más estrechas con los trabajadores, mejor ambiente y clima laboral.
- Menor nivel de costes fijos por su menor tamaño.

**A.2.** Defina las siguientes fuentes de financiación en la empresa: capital social y proveedores (0,5 puntos) e indique a qué tipo de financiación corresponden según su propiedad o titularidad (0,5 puntos)

**SOLUCIÓN:**

El capital social está formado por las aportaciones de los socios, en el momento de constitución o ampliaciones a lo largo de la vida de la sociedad. Fuente de financiación propia.

Los proveedores representan obligaciones de pago generadas en las operaciones de compra de existencias, cuando estas no se realizan al contado. Fuente de financiación ajena.

**A.3.** Defina la función de planificación en una empresa (0,5 puntos). Explique tres fases o etapas del proceso de planificación (1,5 puntos).

**SOLUCIÓN:**

La función de planificación en una empresa consiste en definir los objetivos a alcanzar y los medios y estrategias para alcanzarlos, teniendo en cuenta los criterios de decisión y el análisis interno y externo de la compañía.

Las fases o etapas del proceso de planificación:

- Diagnóstico o análisis de la situación de partida: se analiza la situación actual de la empresa y de su entorno para conocer las alternativas existentes y poder aprovecharlas. Por ejemplo, las necesidades del mercado donde se actúa o la situación de los recursos que se necesitarán.
- Elaboración de previsiones: previsión de la evolución futura de todos los factores que son importantes para la empresa.
  - Decisión de la misión y visión de la empresa, es decir, razón de ser de la empresa y los valores que guían el propósito de la empresa en la sociedad.
  - Decisión de los objetivos/metas concretando la misión de manera más operativa.
- Elección de la estrategia como modo de alcanzar los objetivos (herramientas, medios, etc).
- Implantación de la estrategia: puesta en práctica mediante planes parciales para las distintas áreas funcionales de la empresa. Para ello, se deben reflejar los recursos disponibles (presupuestos) y las responsabilidades asignadas (reparto de funciones).
- Control del grado de consecución de los objetivos.

**A.4.** Explique dos tipos de intermediarios que pueden encontrarse en un canal de distribución (0,5 puntos). Explique las tres posibles estrategias de distribución que puede aplicar una empresa (0,75 puntos). Identifique a qué tipo de estrategia de distribución hacen referencia estos casos: a) Una conocida marca de cerveza vende sus productos en todo tipo de establecimiento de alimentación, restaurantes, etc. (0,25 puntos). b) Una marca de coches de prestigio vende únicamente sus automóviles en su propio concesionario (0,25 puntos). c) Una marca de ropa vende sus artículos a través de sus canales de venta y en algunos establecimientos en centros comerciales (0,25 puntos).

**SOLUCIÓN:**

Entre los intermediarios que pueden encontrarse en un canal de distribución están los minoristas y los mayoristas. Los minoristas son aquellos intermediarios que venden directamente al consumidor final, mientras que los mayoristas no venden al consumidor final, sino que venden a otros intermediarios.

Las tres posibles estrategias de distribución son intensiva, selectiva y exclusiva. La estrategia de distribución intensiva utiliza una gran cantidad de intermediarios para llegar al mayor número de consumidores posible, para así satisfacer a todo el mercado. Se suele emplear para los productos de uso de consumo habitual y cotidiano. La estrategia de distribución selectiva se emplea cuando se quiere distribuir el producto únicamente a través de un número reducido de intermediarios. Suele ser habitual en productos de compra menos frecuente y de un precio medio. Por su parte, la estrategia de distribución exclusiva utiliza un número muy reducido de minoristas o un único intermediario dentro de una localidad. Es típico de los productos exclusivos y de precio muy elevado.

Los tipos de estrategia de distribución de los casos son:

- Una conocida marca de cerveza vende sus productos en todo tipo de establecimiento de alimentación, restaurantes, etc.: estrategia de distribución intensiva.
- Una marca de coches de prestigio vende únicamente sus automóviles en su propio concesionario: estrategia de distribución exclusiva.
- Una marca de ropa vende sus artículos a través de sus canales de venta y en algunos establecimientos en centros comerciales: estrategia de distribución selectiva.

**A.5.** Una empresa está considerando comenzar un proyecto de inversión que duraría dos años y cuyos flujos netos de caja se estiman en 16.000 € el primer año y 24.000 € el segundo. Este proyecto requiere la adquisición de una sofisticada máquina cuyo desembolso inicial es todavía desconocido. La tasa de actualización o descuento aplicable a la inversión es del 8 % anual. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- Si siguiendo el criterio del Valor Actual Neto (VAN), calcule cuál sería el precio máximo que la empresa estaría dispuesta a pagar por la máquina (0,75 puntos).
- Suponga que la empresa finalmente consigue adquirir la máquina por un valor de 28.000 €. Calcule el Valor Actual Neto (VAN) de la inversión y razone si sería realizable según este criterio (0,75 puntos).
- Explique razonadamente cómo debería ser la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) de esta inversión para que fuera realizable (0,5 puntos).

**SOLUCIÓN:**

- La empresa no estaría dispuesta a pagar por la máquina un valor mayor del que va a generar mediante el proyecto de inversión. Es decir, el precio máximo que la empresa estaría dispuesta a pagar por la máquina es igual a la suma de los flujos de caja actualizados, en cuyo caso el VAN sería igual a cero.

El cálculo sería el siguiente (siendo A el desembolso inicial):

$$\text{VAN} = 0 \rightarrow -A + (16.000 / 1,08) + (24.000 / 1,08^2) = 0 \rightarrow$$

$$A = 14.814,81 + 20.576,13 = 35.390,94 \text{ €}$$

El precio máximo que la empresa estaría dispuesta a pagar por la máquina es 35.390,94 €

- Suponiendo que la empresa adquiere la máquina por un precio de 28.000 €

$$\text{VAN} = -28.000 + (16.000 / 1,08) + (24.000 / 1,08^2) = 7.390,95 \text{ €}$$

El proyecto de inversión sería realizable porque su VAN es mayor que cero, es decir, la suma de los flujos netos de caja actualizados es mayor que el valor del desembolso inicial.

- c) La Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) de esta inversión debería ser superior a la tasa de descuento.

La tasa de descuento es la tasa exigida por el inversor, y puede depender de factores como el coste del capital o la tasa de rentabilidad de proyectos alternativos. Alternativamente, la tasa de descuento se puede interpretar como la tasa a la que se espera que el dinero pierda valor anualmente.

En cualquier caso, la TIR debe ser mayor que la tasa de descuento, para que el proyecto se considere realizable. Por tanto, la TIR de esta inversión debería ser superior al 8 %.

**A.6.** La empresa "ASA, S.A." tiene entre sus objetivos el de alcanzar un beneficio de 215.000 €. Los costes fijos anuales se estiman en 343.000 € y el coste variable unitario en 350 €/unidad. Si el precio de venta de su producto asciende a 600 €/unidad, se pide:

- a) El número de unidades que debe producir y vender para lograr el beneficio indicado (1 punto).  
b) El importe del beneficio si la demanda real ascendió a 1.500 unidades (1 punto).

**SOLUCIÓN:**

- a) Para obtener el resultado deseado por la empresa, tenemos que considerar por un lado, los ingresos:

$$I = P * q = 600 * q$$

y por otro, los costes:

$$C = (CF + CVMe * q) = 343.000 + 350 * q$$

$$\text{Para que el resultado} = I - C = 215.000 \text{ €}$$

$$600 * q - 343.000 - 350 * q = 215.000 \text{ €}$$

$$q = 558.000 / 250$$

$$q = 2.232 \text{ unidades}$$

- b) Si la empresa vende solo 1.500 unidades, el beneficio se hallará por diferencia entre los Ingresos totales y los Costes totales (Costes fijos + Costes variables) correspondientes a ese nivel de producción:

– Ingresos:  $I = P * q = 600 * 1.500 = 900.000$ .

– Costes totales =  $(CF + CVMe * q) = 343.000 + 350 * 1.500 = 868.000 \text{ €}$

– Resultado = 32.000 €

**B.1.** Defina qué se entiende por entorno general de la empresa (0,5 puntos). Identifique dos tipos de factores que formen parte de este entorno general (0,25 puntos). Señale a qué tipo de entorno pertenece la fusión entre dos empresas de la competencia (0,25 puntos).

**SOLUCIÓN:**

El entorno general de la empresa agrupa aquellos factores externos que afectan a todas las empresas de una economía o sistema económico, independientemente del sector de actividad al que pertenezcan.

Los tipos de factores que forman parte del entorno general pueden ser:

- Económicos.
- Político-legales.
- Socioculturales o sociológicos.
- Tecnológicos.
- Medioambientales o ecológicos.

La fusión de dos empresas de la competencia es una situación que pertenece al entorno específico.

**B.2.** Describa qué es un mercado de bienes de consumo (0,25 puntos) y un mercado de bienes industriales (0,25 puntos). Justifique en cuál de los dos mercados anteriores opera una empresa petrolera (0,25 puntos) y una tienda de patinetes eléctricos (0,25 puntos).

**SOLUCIÓN:**

El mercado de bienes de consumo es el formado por los individuos o las familias que adquieren directamente los productos para satisfacer sus necesidades.

El mercado de bienes industriales es el formado por las empresas que adquieren los bienes y servicios necesarios para fabricar sus productos.

Una empresa petrolera opera en el mercado de bienes industriales pues vende su producto a otras empresas para que fabriquen productos derivados como, por ejemplo, gasolina, gas, plásticos, asfalto, telas, etc.

La tienda de patinetes eléctricos opera en el mercado de bienes de consumo pues sus productos son comprados directamente por individuos o familias.

**B.3.** Una empresa ha decidido ampliar su capacidad productiva. Para ello tiene distintas opciones:

- Absorción de su principal competidor.
- Fusión con su principal competidor.
- Firma de un acuerdo de cooperación productiva con su competidor.
- Inversión para la compra de maquinaria.

Explique a qué tipo de crecimiento estamos haciendo referencia en cada una de las opciones anteriores (1 punto). ¿En qué se diferencia la primera de la segunda opción planteada? (1 punto).

**SOLUCIÓN:**

- Absorción de su principal competidor: crecimiento externo
- Fusión con su principal competidor: crecimiento externo
- Firma un acuerdo de cooperación productiva con su competidor: crecimiento externo
- Realiza nuevas inversiones en la compra de maquinaria: crecimiento interno

En los tres primeros ejemplos, se trata de crecimiento externo, ya que se amplía la capacidad productiva contando con recursos propios y de otras empresas. El cuarto caso es crecimiento interno, ya que, la capacidad productiva se amplía teniendo en cuenta recursos propios únicamente.

La primera opción es una absorción (fusión por absorción) de una empresa. El segundo caso es una fusión. En una fusión dos o más empresas desaparecen para formar una nueva, a la que aportan sus patrimonios. Sin embargo, en una absorción una de las empresas desaparece, siendo adquirida por la otra que, de esta forma, aumenta su tamaño.

**B.4.** Explique si en una empresa es lo mismo la persona encargada de la dirección que un líder (1 punto). Para los siguientes supuestos, indique y justifique si estamos ante una situación de organización formal o informal: a) relaciones de amistad entre los trabajadores de una empresa (0,25 puntos); b) reestructuración de los departamentos en una empresa (0,25 puntos); c) definición de una norma de trabajo por parte de la persona encargada del departamento de contabilidad, que afecta a un grupo de trabajadores (0,25 puntos); d) reunión de los trabajadores de un departamento para quedar a practicar deporte fuera del horario laboral (0,25 puntos).

**SOLUCIÓN:**

No es lo mismo, ya que la persona encargada de la dirección forma parte de la organización formal de la empresa que está respaldada por el sistema directivo de esta, mientras que el líder ejerce una autoridad basada en su influencia sobre el grupo y en el reconocimiento por parte de este, formando parte de la organización informal.

Supuestos:

- a) Relaciones de amistad entre los trabajadores de una empresa: organización informal, ya que surge de forma espontánea.
- b) Reestructuración de los departamentos en una empresa: organización formal, ya que depende de la aplicación por parte de la dirección de la empresa.

- c) Definición de una norma de trabajo por parte de la persona encargada del departamento de contabilidad, que afecta a un grupo de trabajadores: organización formal, ya que se trata de una decisión adoptada por la dirección.
- d) Reunión de los trabajadores de un departamento para quedar a practicar deporte fuera del horario laboral: organización informal, ya que no depende de la dirección de la empresa, sino de las relaciones sociales surgidas espontáneamente entre los trabajadores de la empresa.

**B.5.** La empresa local “HUERTA DE TEMPORADA, S.A.” ha registrado en su almacén las siguientes operaciones de su producto estrella del verano: el tomate “Km-0 de huertas de la región”. El 1 de julio contaba con unas existencias de 1.200 kg a 0,80 €/kg. El 8 de julio ha adquirido 1.500 kg a 0,70 €/kg. El 17 de julio ha adquirido 1.600 kg a 0,60 €/kg. La semana siguiente, el 25 de julio, ha comprado 900 kg más a 0,65 €/kg. El 31 de julio ha vendido a hogares y restaurantes de la región un total de 4.000 kg de tomate a 2,5 €/kg. Teniendo en cuenta la información anterior, y sin necesidad de que elabore la ficha de control de existencias, se pide:

- a) Calcular el número de kilogramos de tomate que la empresa mantiene como existencias en su almacén a 1 de agosto (0,5 puntos).
- b) Valorar las existencias calculadas en la cuestión anterior, de acuerdo con el método FIFO (0,75 puntos) y con el método del Precio Medio Ponderado (PMP) a 1 de agosto (0,75 puntos).

SOLUCIÓN:

- a) Número de existencias (1 de agosto):

$$\begin{aligned} \text{Existencias a 1 agosto} &= \text{Existencias iniciales} + \text{entradas} - \text{salidas} \\ &= 1.200 + (1.500 + 1.600 + 900) - 4.000 = 1.200 \text{ Kg. tomate} \end{aligned}$$

- b) Valoración de las existencias finales (FIFO):

Los 4.000 kg. vendidos se valoran en su venta, siguiendo el mismo orden con el que entraron en almacén: 1.200 kg (a 0,80 €) + 1.500 kg (a 0,70 €) + 1.300 kg (a 0,60 €). Por ello, los 1.200 kg que se mantienen en almacén el 1 de agosto se valoran:

$$\text{Valoración FIFO} = (900 \times 0,65) + (300 \times 0,60) = 765 \text{ euros}$$

Valoración de las existencias finales (PMP):

Calculamos primero el PMP del kg de tomate:

$$\begin{aligned} \text{PMP} &= \frac{(1.200 \times 0,80) + (1.500 \times 0,70) + (1.600 \times 0,60) + (900 \times 0,65)}{1.200 + 1.500 + 1.600 + 900} = \\ &= \frac{3.555}{5.200} = 0,68 \text{ euros} \end{aligned}$$

Ahora aplicamos el PMP obtenido a la cantidad de existencias finales, para calcular su valor:

$$\text{Valoración PMP} = 1.200 \times 0,68 = 816 \text{ euros}$$

**B.6.** La empresa “OCULIX, S.A.”, dedicada a la producción y venta de productos de óptica, presenta la siguiente situación patrimonial al cierre del año 2021, expresada en euros: capital desembolsado por los accionistas, 25.000; aplicaciones informáticas, 5.000; mobiliario y equipamiento informático, 65.000; edificios y terrenos: 125.000; préstamo con una entidad de crédito a devolver en 10 años: 137.000; deudas con una entidad de crédito a devolver en 10 meses: 16.100; acreedores a corto plazo: 1.100; facturas pendientes de pagar a los proveedores: 7.300; facturas pendientes de cobro a los clientes: 9.900; existencias, 11.400; reservas, 2.000; cuentas corrientes en bancos: 15.300; dinero en caja: 4.400; amortización acumulada del inmovilizado intangible: 1.000; amortización acumulada del inmovilizado material: 35.000; resultado del ejercicio 2021: 11.500. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- a) Elabore el Balance de Situación de la empresa a 31 de diciembre de 2021, indicando las principales masas patrimoniales (1 punto).
- b) Calcule el fondo de maniobra o de rotación (0,25 puntos) e interprete su significado (0,25 puntos).
- c) Calcule los valores de las siguientes ratios de la empresa e interprete su resultado (0,5 puntos):  
Ratio de garantía: activo total / pasivo total. Valor recomendado de referencia: entre 1,5 y 2,5.

Ratio de endeudamiento: pasivo / (patrimonio neto + pasivo). Valor recomendado de referencia: entre 0,4 y 0,6.

**SOLUCIÓN:**

a) Balance de Situación:

<b>Activo No Corriente</b>	<b>159.000</b>	<b>Patrimonio Neto</b>	<b>38.500</b>
<b>Inmovilizado Intangible</b>	<b>4.000</b>	Capital social	25.000
Aplicaciones informáticas	5.000	Reservas	2.000
Amort. Acum. Inmov. Intangible	-1.000	Resultado del ejercicio	11.500
<b>Inmovilizado Material</b>	<b>155.000</b>	<b>Pasivo No Corriente</b>	<b>137.000</b>
Edificios y terrenos	125.000	Préstamo a largo plazo	137.000
Mobiliario y equip. informático	65.000	<b>Pasivo Corriente</b>	<b>24.500</b>
Amort. Acum. Inmov. Material	-35.000	Préstamo a corto plazo	16.100
<b>Activo Corriente</b>	<b>41.000</b>	Acreedores a corto plazo	1.100
Existencias	11.400	Proveedores	7.300
Clientes	9.900		
Bancos	15.300		
Caja	4.400		
<b>Total Activo</b>	<b>200.000</b>	<b>Total Patr. Neto y Pasivo</b>	<b>200.000</b>

b) Fondo de maniobra = Activo corriente - Pasivo corriente =  
= 41.000 – 24.500 = 16.500 €

El fondo de maniobra positivo indica que la empresa no tiene problemas de liquidez, ya que puede hacer frente a sus obligaciones a corto plazo con sus activos corrientes.

El cálculo del fondo de maniobra también se puede plantear de la siguiente forma:

F. Maniobra = Patrimonio Neto + Pasivo No Corriente – Activo No Corriente

F. Maniobra = 38.500 + 137.000 - 159.000 = 16.500 €

c)

- Ratio de garantía: activo total / pasivo total = 200.000 / 161.500 = 1,24  
Presenta un valor bajo, por lo que la empresa ofrece poca garantía a los acreedores para cobrar sus deudas tanto a largo como a corto plazo.
- Ratio de endeudamiento: pasivo / (patrimonio neto + pasivo) = 161.500 / 200.000 = 0,81.  
El valor de endeudamiento es alto, lo que indica el excesivo peso que tienen las deudas sobre los recursos financieros totales de la empresa.