



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

Curso **2022-2023**

**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 preguntas: A.1, B.1, A.2, B.2.
- Responda cuatro preguntas de 2 puntos a elegir indistintamente entre las 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.** Clasifique, según cuatro criterios diferentes, la empresa propietaria de la cadena de fruterías SEMILLAS, S.A. con algo más de 100 empleados distribuidos por varias comunidades autónomas españolas (1 punto).

**A.2.** Defina el concepto de empresa multinacional (0,5 puntos) y describa dos de sus características principales (0,5 puntos).

**A.3.** Defina los conceptos de organización formal e informal en la empresa (1 punto). Señale dos diferencias entre ambos tipos de organización (0,5 puntos). Identifique de las siguientes palabras: entorno específico, liderazgo personal, órgano de asesoramiento o staff, organigrama, relaciones personales espontáneas, departamento, entorno genérico, comunicación vertical, dos que se relacionan claramente con la organización formal y otras dos que se refieran claramente a la organización informal (0,5 puntos).

**A.4.** Defina el concepto de financiación con recursos ajenos (0,5 puntos). Explique detalladamente tres fuentes de financiación con recursos ajenos a largo plazo (1,5 puntos).

**A.5.** La empresa "ARGENTOSA" elabora broches dorados. Tiene unos costes variables por broche de 40 € por mano de obra y 30 € de materiales, más unos costes fijos de estructura mensuales de 20.000 €. Vende cada broche a 150 € la unidad. La empresa vende al mes 400 broches. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

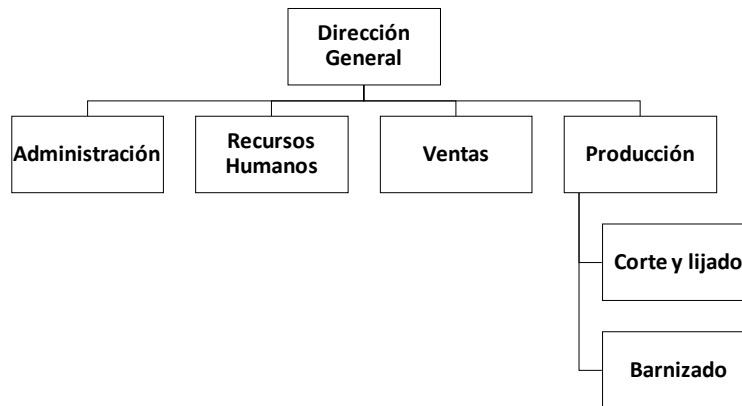
- a) Beneficio mensual de la empresa (0,25 puntos).
- b) Unidades que tiene que vender para llegar a su Punto Muerto o Umbral de Rentabilidad en las condiciones actuales (0,5 puntos) e interprete el resultado (0,25 puntos).
- c) Por otra parte, le ofrecen la posibilidad de alquilar una máquina que sustituye a los trabajadores con una coste fijo de 16.000 euros. ¿Cuál sería el nuevo Punto Muerto o Umbral de Rentabilidad si alquilase la máquina en lugar de utilizar trabajadores? (1 punto).

**A.6.** La empresa "AERO ROBOT" se dedica a la compraventa de drones. Durante el último ejercicio ha vendido 30 unidades a un precio unitario de 2.000 €. Dispone también de la siguiente información del ejercicio: amortización del local 9.000 €; compra de los drones 6.000 €; sueldo pagado a los comerciales 22.000 €; seguridad social a cargo de la empresa 6.600 €; otros ingresos por prestación de servicios 10.000 €. La empresa además tiene un crédito concedido por el banco por un principal de 30.000 € por el que paga un interés anual del 3,5%. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- a) Elabore la Cuenta de Pérdidas y Ganancias especificando los diferentes niveles de resultados según el Plan General de Contabilidad, sabiendo que el impuesto sobre beneficios es del 25% (1 punto).
- b) Si el activo total de la empresa está valorado en 200.000 €, calcule (0,25 puntos) e interprete la Rentabilidad Económica (0,25 puntos).
- c) Si el patrimonio neto de la empresa está valorado en 60.840 €, calcule (0,25 puntos) e interprete la Rentabilidad Financiera (0,25 puntos).

**B.1.** Defina el Periodo Medio de Maduración Económico (0,5 puntos) e indique cómo se calcula en una empresa que fabrica y comercializa productos (0,5 puntos).

**B.2.** Enumere dos modelos de estructuras organizativas (0,25 puntos). Identifique y explique cuál se representa en la organización de la imagen (0,5 puntos). Indique los criterios de departamentalización que se aprecian (0,25 puntos).



**B.3.** Explique en qué consiste el proceso de segmentación de mercados (0,5 puntos). Explique y ponga un ejemplo de tres criterios de segmentación de mercados que puede aplicar una empresa del sector textil (1,5 puntos).

**B.4.** Explique qué es la estrategia de integración vertical (0,5 puntos), así como sus dos principales tipos (0,5 puntos). Para el caso de una empresa constructora, que se dedica a la construcción de casas residenciales, ponga un ejemplo de cada tipo de estrategia de integración vertical (0,5 puntos) y un ejemplo de estrategia de diversificación no relacionada o heterogénea (0,5 puntos).

**B.5.** La empresa “OTAKU” se dedica a la compraventa online de productos de *anime* (figuras, merchandising, ropa, accesorios, etc.). El 1 de enero de 2022 contaba en su almacén con existencias iniciales de 300 sudaderas a un precio de 10,4 €/unidad. La empresa adquiere en el mes de febrero 80 unidades a 13,5 €/unidad y en el mes de mayo 120 unidades a 15 €/unidad. En diciembre la empresa vende 410 unidades a 42,5 €/unidad. Teniendo en cuenta la información anterior, sin ser necesario que elabore la ficha de control de existencias, se pide:

- Calcule el número de existencias finales a 31 de diciembre de 2022 (0,25 puntos).
- Calcule el valor de las existencias a 31 de diciembre de 2022 según el método FIFO (0,75 puntos).
- Calcule el valor de las existencias a 31 de diciembre de 2022 según el método de Precio Medio Ponderado (1 punto).

**B.6.** La empresa “COCOA, S.A.” se dedica a la venta de productos de chocolate y presenta la siguiente situación patrimonial al cierre del año 2022: capital desembolsado por los accionistas: 3.600 €; mobiliario y equipamiento informático: 42.500 €; aplicaciones informáticas: 5.500 €; proveedores: 10.300 €; clientes: 3.100 €; cuentas corrientes en bancos: 11.600 €; existencias: 8.100 €; préstamo con una entidad de crédito a devolver en 2 años: 42.000 €; deudas a corto plazo con hacienda pública: 2.600 €; amortización acumulada del inmovilizado intangible: 1.500 €; amortización acumulada inmovilizado material: 9.300 €. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- Calcule el resultado del ejercicio 2022 de esta empresa (0,25 puntos).
- Elabore el Balance de Situación de la empresa a 31 de diciembre de 2022 (1 punto).
- Calcule los valores de las siguientes ratios de la empresa e interprete su resultado (0,75 puntos):  
Ratio de liquidez: activo corriente / pasivo corriente. Valor recomendado de referencia: entre 1,5 y 2.  
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.** Aplicar, para un determinado caso práctico, los distintos criterios de clasificación de empresas.
  - A.2.** Saber definir una empresa multinacional y conocer algunas de sus características.
  - A.3.** Saber qué es la organización formal e informal de la empresa y ser capaz de identificar y relacionar la terminología habitual relacionada con ambos conceptos.
  - A.4.** Conocer las fuentes de financiación con recursos ajenos a largo plazo.
  - A.5.** Conocer y saber calcular el Punto Muerto o Umbral de Rentabilidad, así como calcular los beneficios de la empresa y analizar las posibles variaciones de este relacionadas con cambios en la estructura de coste o ingresos de la empresa.
  - A.6.** Calcular el Resultado de Explotación, el Resultado Financiero y el Resultado del Ejercicio de una empresa y elaborar la Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Calcular e interpretar la Rentabilidad Económica y Financiera de una empresa.
- 
- B.1.** Definir el concepto de Periodo Medio de Maduración e indicar cómo se configura a nivel teórico para una empresa de fabricación.
  - B.2.** Conocer diferentes modelos organizativos e identificar las características básicas de los principales tipos de organigrama que se suelen utilizar en las empresas.
  - B.3.** Conocer los criterios que permiten a las empresas segmentar el mercado en grupos con características comunes.
  - B.4.** Conocer el concepto y los tipos de estrategias de integración vertical. Saber aplicar a ejemplos la estrategia de integración vertical y la estrategia de diversificación heterogénea o no relacionada.
  - B.5.** Valorar las existencias finales en almacén de acuerdo con los métodos FIFO y Precio Medio Ponderado.
  - B.6.** Saber distinguir las distintas masas patrimoniales que componen un Balance de Situación, 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.** Clasifique, según cuatro criterios diferentes, la empresa propietaria de la cadena de fruterías SEMILLAS, S.A. con algo más de 100 empleados distribuidos por varias comunidades autónomas españolas (1 punto).

**SOLUCIÓN:**

Sector de actividad: terciario (actividad comercial); Forma jurídica: sociedad anónima; Ámbito geográfico: nacional; Naturaleza: mercantil; Tamaño: pequeña y mediana empresa.

**A.2.** Defina el concepto de empresa multinacional (0,5 puntos) y describa dos de sus características principales (0,5 puntos).

**SOLUCIÓN:**

Una empresa se convierte en multinacional cuando en su estructura aparecen filiales o empresas dependientes de la matriz que se localizan en otros países. Normalmente, la matriz diseña la estrategia de grupo y coordina todas las filiales. En función del grado de descentralización, estas filiales pueden tener mayor o menor capacidad de decisión.

Sus características son, entre otras:

- Son empresas grandes que aprovechan las economías de escala para ser eficientes.
- Realizan una inversión elevada en I+D+i, con la que se posicionan continuamente frente a sus competidores (nuevos productos o servicios, mejoras en los existentes, nuevos procedimientos, etc).
- Mantienen una actividad diversificada que les permite obtener resultados en diferentes áreas y resistir las reducciones de la demanda en el mercado, mejor que las empresas nacionales, que no tienen otra fuente de ingresos alternativa.
- Utilizan fuentes financieras diversas, porque pueden acceder al mercado internacional de capitales que les permite obtener mejores resultados financieros (aprovechar diferencias de cambio, tipos más favorables, etc.).

**A.3.** Defina los conceptos de organización formal e informal en la empresa (1 punto). Señale dos diferencias entre ambos tipos de organización (0,5 puntos). Identifique de las siguientes palabras: entorno específico, liderazgo personal, órgano de asesoramiento o staff, organigrama, relaciones personales espontáneas, departamento, entorno genérico, comunicación vertical, dos que se relacionan claramente con la organización formal y otras dos que se refieran claramente a la organización informal (0,5 puntos).

**SOLUCIÓN:**

La organización formal es aquella que surge de la estructura decidida y definida oficialmente por la dirección de la empresa y reflejada en un organigrama, definiendo las funciones que se desempeñan por las personas que componen la organización o integran los distintos departamentos o unidades.

La organización informal se compone del conjunto de relaciones personales y sociales que no están previamente establecidas por la dirección de la empresa y que surgen de forma espontánea entre las diferentes personas de la empresa.

Algunas diferencias pueden ser:

- La organización formal viene determinada oficialmente por la dirección de la empresa, mientras que la informal se genera espontáneamente por los empleados de la empresa según razones personales.
- En la organización formal las relaciones entre los trabajadores se determinan por el puesto de trabajo, atendiendo a razones profesionales, mientras que en la informal los empleados se relacionan por intereses particulares, de amistad o de afinidad.

- En la organización formal la estructura está definida por la dirección y tiene un componente estático en el tiempo, mientras que en la informal su composición es imprevisible y dinámica en el tiempo.
- En la organización formal el liderazgo lo ostenta la dirección atendiendo a la cadena de mando, mientras que en la informal el liderazgo es reconocido por los empleados, al margen del respaldo del cargo o del apoyo de la dirección.
- En la organización formal los canales de comunicación se establecen por canales formales y oficiales, mientras que en la informal los canales son ajenos a la dirección de la empresa.
- Los objetivos de la organización formal están orientados a la consecución del objetivo económico o social de la empresa, mientras que en la informal los objetivos son particulares.

Palabras claramente relacionadas con la organización formal son: órgano de asesoramiento o staff, organigrama, comunicación vertical, departamento.

Palabras claramente relacionadas con la organización informal son: liderazgo personal, relaciones personales espontáneas.

**A.4.** Defina el concepto de financiación con recursos ajenos (0,5 puntos). Explique detalladamente tres fuentes de financiación con recursos ajenos a largo plazo (1,5 puntos).

**SOLUCIÓN:**

La financiación con recursos ajenos es aquella que se realiza mediante el endeuamiento de la empresa, esto es, mediante fondos que no son propiedad de la empresa, que tiene que devolver a lo largo del tiempo. En el caso de la financiación con recursos a largo plazo se refiere a las deudas contraídas por la empresa con vencimiento superior a un año. Entre las principales fuentes de financiación con recursos ajenos a largo plazo destacan las siguientes:

- Préstamos bancarios: el prestamista (normalmente una entidad bancaria o financiera) entrega una determinada cantidad de dinero a la empresa (prestatario), quien deberá devolver el montante recibido (el principal del préstamo) y pagar intereses (fijados en base a un tipo de interés que puede ser fijo o variable) de forma periódica en un determinado plazo de amortización.
- Créditos bancarios o línea de crédito: es una operación en la que la entidad financiera ofrece a la empresa la posibilidad de hacer uso de una determinada cuantía. La empresa puede usar la totalidad o solo una parte de dicha cuantía. En este tipo de operaciones, la empresa debe pagar intereses solo por la cantidad de dinero que utilice, además de la comisión de apertura que establezca la entidad bancaria.
- Empréstito de obligaciones y bonos: son partes alícuotas de una deuda que vende la empresa a los inversores a cambio de comprometerse a reembolsar la totalidad del dinero recibido además de pagar unos intereses de forma periódica. Así, los tenedores de bonos u obligaciones pasan a ser acreedores de la empresa. Las obligaciones suelen tener un plazo de vencimiento superior a los 5 años, mientras que los bonos suelen tener un vencimiento inferior a los 5 años.
- Leasing: se trata de una operación de arrendamiento financiero en la que el arrendador pone un determinado bien a disposición del arrendatario, quien deberá pagar unas cuotas de arrendamiento. Además, el arrendatario tendrá la opción de ejercer una opción de compra al final del período de arrendamiento por un determinado valor residual, pasando así a ser el propietario del bien. El leasing puede ser financiero u operativo, dependiendo de si los gastos de mantenimiento, reparación y sustitución del bien corren a cargo del arrendatario o del arrendador, respectivamente.
- Proveedores de inmovilizado a largo plazo: es una fuente de financiación que surge cuando el proveedor de inmovilizado acepta el aplazamiento superior a un año en el pago de un determinado activo a largo plazo. A diferencia de lo que sucede en las operaciones de leasing, la empresa es propietaria del activo desde el principio.

**A.5.** La empresa "ARGENTOSA" elabora broches dorados. Tiene unos costes variables por broche de 40 € por mano de obra y 30 € de materiales, más unos costes fijos de estructura mensuales de 20.000 €. vende cada broche a 150 € la unidad. La empresa vende al mes 400 broches. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- a) Beneficio mensual de la empresa (0,25 puntos).
- b) Unidades que tiene que vender para llegar a su Punto Muerto o Umbral de Rentabilidad en las condiciones actuales (0,5 puntos) e interprete el resultado (0,25 puntos).

- c) Por otra parte, le ofrecen la posibilidad de alquilar una máquina que sustituye a los trabajadores con una coste fijo de 16.000 euros. ¿Cuál sería el nuevo Punto Muerto o Umbral de Rentabilidad si alquilase la máquina en lugar de utilizar trabajadores? (1 punto).

SOLUCIÓN:

- a) Beneficio de la empresa: Ventas – Costes Totales.

- Ventas = 400 broches x 150 € = 60.000 €.
- Costes totales = Fijos + Variables = 20.000 € + (70 € x 400 broches) = 48.000 €.
- Beneficio: 60.000 € – 48.000 € = 12.000 €

- b) El Punto muerto o Umbral de Rentabilidad es: Ventas = Costes Fijos / (precio unitario – coste variable unitario). En este caso y siendo X el número de unidades que tiene que vender para llegar a su punto muerto en las condiciones actuales, la aplicación de la fórmula sería:

- $150 X = (40+30)X + 20.000 \rightarrow X = 20.000/(150-70) = 250$  broches
- La empresa debe vender 250 unidades para cubrir todos los costes a ese nivel de precios. A partir de la venta de 250 unidades la empresa empieza a obtener beneficios.

- c) Estudio de la alternativa

- Nuevos costes variables. Solo serían los materiales: 30€ por broche.
- Nuevos costes fijos: Estructura + Alquiler máquina = 20.000 € + 16.000 € = 36.000 €.
- Siendo X las nuevas unidades para alcanzar el punto muerto, la aplicación de la fórmula sería  $\rightarrow 150X = 30X + (20.000+16.000) = 36.000 \text{ €} / (150 \text{ €} - 30 \text{ €}) = 300$  broches.

**A.6.** La empresa "AERO ROBOT" se dedica a la compraventa de drones. Durante el último ejercicio ha vendido 30 unidades a un precio unitario de 2.000 €. Dispone también de la siguiente información del ejercicio: amortización del local 9.000 €; compra de los drones 6.000 €; sueldo pagado a los comerciales 22.000 €; seguridad social a cargo de la empresa 6.600 €; otros ingresos por prestación de servicios 10.000 €. La empresa además tiene un crédito concedido por el banco por un principal de 30.000 € por el que paga un interés anual del 3,5%. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- Elabore la Cuenta de Pérdidas y Ganancias especificando los diferentes niveles de resultados según el Plan General de Contabilidad, sabiendo que el impuesto sobre beneficios es del 25% (1 punto).
- Si el activo total de la empresa está valorado en 200.000 €, calcule (0,25 puntos) e interprete la Rentabilidad Económica (0,25 puntos).
- Si el patrimonio neto de la empresa está valorado en 60.840 €, calcule (0,25 puntos) e interprete la Rentabilidad Financiera (0,25 puntos).

SOLUCIÓN:

- a) La Cuenta de Pérdidas y Ganancias:

Ingresos por venta de drones	60.000,00
Otros ingresos por prestación de servicios	10.000,00
Compra de los drones	-6.000,00
Sueldo pagado a los comerciales	-22.000,00
Seguridad social a cargo de la empresa	-6.600,00
Amortización del local	-9.000,00
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>26.400,00</b>
Intereses préstamo (3,5%*30.000)	-1.050,00
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>-1.050,00</b>
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>25.350,00</b>
Impuesto sobre beneficios (25% x 25.350)	-6.337,50
<b>RESULTADO NETO o RDO DEL EJERCICIO</b>	<b>19.012,50</b>

- Rentabilidad Económica: Resultado de explotación (Beneficio antes de intereses e impuestos, BAI) / Activo Total. Rentabilidad Económica =  $(26.400 / 200.000) \times 100 = 0,132 = 13,2\%$   
Por cada 100 € invertidos en el activo de esta empresa, se obtienen 13,2 € de beneficios antes de intereses e impuestos.
- Rentabilidad Financiera: Beneficio Neto (resultado del ejercicio) / Fondos Propios (o patrimonio neto). Rentabilidad Financiera =  $(19.012,5 / 60.840) \times 100 = 0,3125 = 31,25\%$   
Por cada 100 € de fondos propios (patrimonio neto), se obtienen 31,25 € de beneficio neto.

**B.1.** Defina el Periodo Medio de Maduración Económico (0,5 puntos) e indique cómo se calcula en una empresa que fabrica y comercializa productos (0,5 puntos).

SOLUCIÓN:

El Periodo Medio de Maduración Económico es el tiempo que por término medio tarda una empresa en recuperar el dinero invertido en el corto plazo, ciclo de explotación o ciclo dinero-mercancía-dinero.

En una empresa que fabrica y vende productos el PMME es la suma de varios periodos de tiempo. Se calcula como  $PMA + PMF + PMV + PMC$ , siendo:

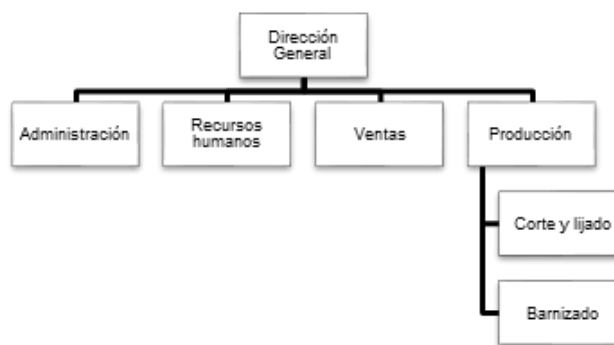
PMA = Precio medio de aprovisionamiento

PMF = Precio medio de fabricación

PMV = Precio medio de venta

PMC = Precio medio de cobro

**B.2.** Enumere dos modelos de estructuras organizativas (0,25 puntos). Identifique y explique cuál se representa en la organización de la imagen (0,5 puntos). Indique los criterios de departamentalización que se aprecian (0,25 puntos).



SOLUCIÓN:

Dos modelos de estructuras organizativas pueden ser: funcional, modelo lineal o jerárquico, modelo en línea y de asesoramiento (*staff*), modelo en comité, modelo matricial, modelo divisional, etc

En la organización de la imagen se aprecia una organización funcional. En esta organización se agrupan los puestos por áreas de especialidades o departamentos de la empresa. Existen puestos con especialistas en determinadas áreas de actividad (marketing, recursos humanos, etc.). Los criterios de departamentalización que se aprecian son por funciones y por procesos .

**B.3.** Explique en qué consiste el proceso de segmentación de mercados (0,5 puntos). Explique y ponga un ejemplo de tres criterios de segmentación de mercados que puede aplicar una empresa del sector textil (1,5 puntos).

SOLUCIÓN:

El proceso de segmentación de mercados consiste en dividir el mercado o los clientes de una empresa en grupos de consumidores homogéneos, de características similares, para poder adecuar las acciones comerciales y satisfacer de forma más eficiente sus necesidades. Los criterios de segmentación de mercado más habituales son:

- Segmentación demográfica: en función de características de la población como sexo, edad, raza, estado civil, estatura, peso...
- Segmentación geográfica: por la localización de los consumidores en áreas climáticas, urbanas o rurales, región...
- Segmentación socioeconómica: nivel cultural, clase social, renta...
- Segmentación psicográfica: en función del estilo de vida o de los valores del consumidor.
- Segmentación por criterios específicos: posesión de otros productos previos a la compra, tamaño de la compra, grado de fidelidad a la marca...

**B.4.** Explique qué es la estrategia de integración vertical (0,5 puntos), así como sus dos principales tipos (0,5 puntos). Para el caso de una empresa constructora, que se dedica a la construcción de casas residenciales, ponga un ejemplo de cada tipo de estrategia de integración vertical (0,5 puntos) y un ejemplo de estrategia de diversificación no relacionada o heterogénea (0,5 puntos).

**SOLUCIÓN:**

La integración vertical es un tipo de estrategia de crecimiento empresarial a través de la cual la empresa incorpora y va a llevar a cabo actividades que antes estaban delegadas a terceras empresas. Implica integrar actividades de la cadena de valor, anteriores o posteriores a las que realizaba la empresa. Si integra actividades anteriores de la cadena de valor hablamos de integración vertical hacia atrás o aguas arriba; si integra actividades posteriores a las realizadas de la cadena de valor, se denomina integración vertical hacia delante o aguas abajo.

Ejemplo de integración vertical hacia atrás: convertirse en su propio proveedor de cemento, ladrillos, maquinaria, etc. Ejemplo de integración vertical hacia delante: dedicarse al sector inmobiliario de venta de pisos. Ejemplo de estrategia de diversificación no relacionada o heterogénea: realizar una actividad no relacionada con la construcción, por ejemplo, sector del automóvil, sector textil, etc.

**B.5.** La empresa "OTAKU" se dedica a la compraventa online de productos de *anime* (figuras, merchandising, ropa, accesorios, etc.). El 1 de enero de 2022 contaba en su almacén con existencias iniciales de 300 sudaderas a un precio de 10,4 €/unidad. La empresa adquiere en el mes de febrero 80 unidades a 13,5 €/unidad y en el mes de mayo 120 unidades a 15 €/unidad. En diciembre la empresa vende 410 unidades a 42,5 €/unidad. Teniendo en cuenta la información anterior, sin ser necesario que elabore la ficha de control de existencias, se pide:

- Calcule el número de existencias finales a 31 de diciembre de 2022 (0,25 puntos).
- Calcule el valor de las existencias a 31 de diciembre de 2022 según el método FIFO (0,75 puntos).
- Calcule el valor de las existencias a 31 de diciembre de 2022 según el método de Precio Medio Ponderado (1 punto).

**SOLUCIÓN:**

- Existencias finales:  $300 + 80 + 120 - 410 = 90$  unidades.
- Valoración FIFO = 90 unidades x 15 €/unidad = 1.350 €
- PMP =  $[(300 \times 10,4) + (80 \times 13,5) + (120 \times 15)] / (300 + 80 + 120) = 12$  €/unidad.  
Valoración PMP = 12 €/unidad x 90 unidades = 1.080 €

**B.6.** La empresa "COCOA, S.A." se dedica a la venta de productos de chocolate y presenta la siguiente situación patrimonial al cierre del año 2022: capital desembolsado por los accionistas: 3.600 €; mobiliario y equipamiento informático: 42.500 €; aplicaciones informáticas: 5.500 €; proveedores: 10.300 €; clientes: 3.100 €; cuentas corrientes en bancos: 11.600 €; existencias: 8.100 €; préstamo con una entidad de crédito a devolver en 2 años: 42.000 €; deudas a corto plazo con hacienda pública: 2.600 €; amortización acumulada del inmovilizado intangible: 1.500 €; amortización acumulada inmovilizado material: 9.300 €. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide

- Calcule el resultado del ejercicio 2022 de esta empresa (0,25 puntos).
- Elabore el Balance de Situación de la empresa a 31 de diciembre de 2022 (1 punto).
- Calcule los valores de las siguientes ratios de la empresa e interprete su resultado (0,75 puntos):  
Ratio de liquidez: activo corriente / pasivo corriente. Valor recomendado de referencia: entre 1,5 y 2.  
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:**

- El resultado de la empresa se obtiene como la diferencia entre el activo total (60.000 €) y el patrimonio neto (sin el resultado) y el pasivo (58.500 €). Por tanto, el resultado del ejercicio es de 1.500 €.

b) Balance de Situación:

<b>Activo No Corriente</b>	<b>37.200</b>	<b>Patrimonio Neto</b>	<b>5.100</b>
<b>Inmovilizado Intangible</b>	<b>4.000</b>	Capital social	3.600
Aplicaciones informáticas	5.500	Resultado del ejercicio	1.500
Amort. acum. Inmov. intangible	-1.500	<b>Pasivo No Corriente</b>	<b>42.000</b>
<b>Inmovilizado Material</b>	<b>33.200</b>	Préstamo a largo plazo	42.000
Mobiliario y equip. informático	42.500	<b>Pasivo Corriente</b>	<b>12.900</b>
Amort. Acum. Inmov. material	-9.300	Hacienda pública, acreedora	2.600
<b>Activo Corriente</b>	<b>22.800</b>	Proveedores	10.300
Existencias	8.100		
Clientes	3.100		
Bancos	11.600		
<b>Total Activo</b>	<b>60.000</b>	<b>Total Patr. Neto y Pasivo</b>	<b>60.000</b>

c) Ratio de liquidez: activo corriente / pasivo corriente =  $22.800 / 12.900 = 1,77$

La empresa tiene un valor correcto de liquidez, lo que indica que no tendría problemas para hacer frente a sus deudas a corto plazo con sus activos a corto plazo.

Ratio de garantía: activo total / pasivo total =  $60.000 / 54.900 = 1,09$

Presenta un valor bajo, por lo que la empresa ofrece poca seguridad a los acreedores para cobrar sus deudas tanto a largo como a corto plazo.

Ratio de endeudamiento: pasivo / (patrimonio neto + pasivo) =  $54.900 / 60.000 = 0,92$

El valor de endeudamiento es alto, lo que indica el excesivo peso que tienen las deudas sobre los recursos financieros totales de la empresa.