

SOLUCIONARIO DE ACTIVIDADES EIE

SOLUCIONARIO UNIDAD 1: LA INICIATIVA EMPRENDEDORA

A) Trabajador por cuenta propia / ajena

1º)

a) Los motivos de Juan son estar harto de la empresa (del jefe y de los turnos) así como querer elegir sus propias vacaciones. Juan tiene motivos pero parece que le falta la motivación, entendida como la ilusión en el proyecto que le haga luchar y no desfallecer ante las dificultades.

b) Según la información del enunciado parece que no tiene la motivación suficiente para sacar el proyecto adelante, ya que tan solo indica motivos como estar harto de la empresa o querer elegir las vacaciones.

2º)

a) Sus motivos son: no depender de ningún jefe y poder tomar sus decisiones así como dedicarse a una actividad que le gusta. Sí que tiene motivación pues está dispuesta a esforzarse y sacrificarse durante una temporada para sacar el proyecto adelante ya que tiene una ilusión enorme y se siente capacitada para ello.

b) Con la información del enunciado parece que tiene la suficiente motivación para sacar el proyecto adelante y estará en disposición de tener éxito en el mismo.

B) Requisitos y teorías del empresario

3º)

a) Inma: acepta el riesgo, dispone de recursos económicos y acceso a la tecnología, conoce el negocio y sabe gestionarlo, si bien no indica nada sobre conocimientos de gestión empresarial, y tiene habilidades sociales para relacionarse con otras profesoras.

b) Elena conoce el negocio y sabe gestionarlo, pero no tiene habilidades sociales para relacionarse con otras profesoras, no quiere asumir ningún riesgo y no dispone de capital.

Inma reúne más requisitos para ser empresaria, y a Elena le hace falta la asunción del riesgo que es fundamental.

4º)

Tomás sería un empresario desde la teoría del empresario riesgo, pues el propietario de una empresa; y Alejandro lo sería desde la teoría del tecnestructura al ser gerente de una empresa.

5º)

a) Teoría de la oportunidad.

b) Teoría sociocultural: la teoría de la incubadora.

c) Teoría del empresario innovador.

d) Teoría del empresario riesgo.

e) Teoría de la tecnoestructura.

C) El emprendedor

6º)

Respuesta libre.

7º)

No, porque lo que caracteriza a los emprendedores es su capacidad de convertir las ideas en proyectos reales, y estos proyectos continúan en el mundo de las ideas sin hacerse realidad.

D) La idea de negocio

8º)

a) Tiene dos fuentes de ideas: Observar las tendencias del mercado y acudir a otros mercados de otros países.

b) Observar una carencia en el mercado.

LAS RESPUESTAS DEL TEST SE ENCUENTRAN
AL FINAL DEL SOLUCIONARIO

UD 1: ENTORNO EMPRESARIAL

1º) El 69%. Resto de preguntas: respuesta abierta.

2º) Aspectos positivos: la experiencia de montar su propia empresa, poder organizar su propio horario y no tener jefe.

Aspectos negativos: la posibilidad de fracasar, la incertidumbre y tener que pagar autónomos.

Relación con el tema: los aspectos positivos hacen referencia a los motivos para emprender como es la satisfacción personal, no depender de un jefe u organizar el propio horario. Los aspectos negativos hacen referencia a la necesidad de asumir el riesgo de todo emprendedor y empresario, o al pago de la cuota de autónomos. La necesidad de asumir riesgos está vinculada a la motivación interna y la cantidad de ilusión en el proyecto que permite luchar contra las dificultades.

3º) El tramo de edad más propenso para emprender es el de 30-35 años. No hay diferencias entre hombres y mujeres.

4º) El mayor obstáculo es la falta de dinero (52%), seguido de la falta de crédito bancario o inversores (12%) y de la inseguridad en el proyecto (11%). Otros obstáculos son la falta de experiencia en el negocio (8%), desconocimiento de la logística de la empresa (8%) y de los trámites para crear la empresa (7%).

5º) Alrededor del 20% cree que su idea triunfaría, el 2% no lo ve posible, y el 78%, la gran mayoría, tiene dudas sobre el éxito de su proyecto.

Si lo relacionamos con el dato del 69% que según la encuesta está dispuesto a crear su propia empresa, vemos que la mayoría de los encuestados tenían motivos para crear su empresa (satisfacción, horario, no tener jefe), pero que sin embargo no hay motivación suficiente, pues perciben el riesgo como un aspecto negativo y el 78% no ve claro la viabilidad del proyecto, por lo que les hace falta esa ilusión en el proyecto que les haga mantener su idea y convertirla en realidad.

Como conclusión, podríamos decir que el 69% manifiesta que tiene motivos para emprender, pero a la gran mayoría le falta motivación para mantener el proyecto.

SOLUCIONARIO DE ACTIVIDADES EIE

SOLUCIONARIO UNIDAD 2: EL ENTORNO DE LA EMPRESA

A) El entorno general y específico de la empresa

1º)

Factores económicos: crisis económica.

Factores socioculturales: los estilos de vida y pautas de consumo.

Factores tecnológicos: innovaciones tecnológicas constantes.

Factores político-legales: normativa sobre impuestos.

2º)

a) Número de competidores: en su localidad hay pocos centros de peluquería y estética.

b) Crecimiento del sector: está en crecimiento, hay mayor preocupación por la imagen personal.

c) Diferenciación del producto de la competencia: es un producto muy similar al de otros centros.

d) Exceso de capacidad de producción: hay muchos centros que todavía tienen margen para atender a más clientes.

e) Barreras de salida: hay dificultad en abandonar el sector debido a la alta inversión realizada al inicio.

Podríamos decir que el grado de competencia es medio, ya que hay pocos centros y el sector está en crecimiento, sin embargo su producto no se diferencia de la competencia y los demás centros todavía tienen posibilidad de atender nuevos clientes, además la inversión es alta y hay una barrera para abandonar el sector.

3º)

Respuesta libre.

B) El entorno sencillo y cambiante de la empresa

4º)

a) Telefonía móvil: es dinámico porque no paran de haber cambios con nuevos productos; es complejo porque se requieren conocimientos informáticos y de telecomunicaciones para ofrecer el servicio; es diversificado ya que las operadoras suelen vender en distintos países; es muy hostil, la competencia no para de introducir innovaciones a las que hay que responder rápidamente.

b) Ferretería: Es estable, hay pocos cambios; es simple, no requiere conocimientos complejos; es integrado, solo le vende a esa localidad; sin embargo es hostil, pues tiene la competencia de las grandes superficies que están innovando constantemente (Leroy Merlin, etc).

C) El análisis D.A.F.O. del entorno

5º)

a) Fortaleza: atención personalizada al cliente.

b) Fortaleza: recursos humanos cualificados. Debilidad: Plantilla escasa.

c) Fortaleza: Dispone de capital a través de créditos y los beneficios.

d) Amenaza: Cambios tecnológicos que obligan a realizar inversiones.

e) Amenaza: Aparición de nuevos competidores con precios baratos.

f) Oportunidad: Mercado en crecimiento, sobre todo de rentas altas.

Ejemplos de estrategias C.A.M.E. podrían ser:

Corregir debilidades: Necesitaría contar con personal de fisioterapia que pueda ser contratado por horas para atender estos periodos punta de clientela.

Afrontar amenazas: Disponer de una partida del presupuesto para abordar las inversiones constantes en nuevas tecnologías en fisioterapia.

Afrontar amenazas: Ante el nuevo competidor del centro médico bajar precios para defenderse de sus bajos precios.

Mantener fortalezas: Continuar dando una atención personalizada al cliente, mantener a la fisio contratada, seguir formándose, mantener la relación con los bancos y continuar dejando una parte de los beneficios para financiarse.

Explotar oportunidades: Realizar publicidad en las nuevas viviendas, sobre todo en las zonas de rentas más altas.

D) La imagen corporativa y la RSC

6º)

De forma intencionada podrían realizar una pequeña campaña de marketing para promocionar la tienda, colgar en la página web un video corporativo, así como diseñar un logotipo, una marca y un eslogan que comuniquen el mensaje que desean que perciban los clientes.

Para cuidar la imagen del día a día Carlos y Ana deben poner atención en su aspecto personal y cómo van a ir vestidos, valorar si van a llevar uniforme, sonreír a los clientes y mantener una actitud de escucha y empatía, retirar los productos defectuosos, etc.

7º)

a) Derechos humanos: lucha contra la explotación infantil.

b) Sociedad: beneficios para la comunidad en forma de proyectos benéficos para la población local.

c) Derechos laborales: conciliación de la vida laboral y familiar.

d) Sociedad: lucha contra la corrupción.

UD 2: ANEXO APROXIMACIÓN CONTEXTO ECONÓMICO

DOCUMENTOS DE PIB:

1º) Documento PIB de España: respuesta libre

2º) Documento PIB por países: a) El de España +1,4% y el de UE +0,9%. b) Italia -0,4%. c) China +7,4%. India +5,8%. EEUU +2,4%.

3º) Documento PIB por persona por CCAA: Madrid es casi el doble que Extremadura, 136% por 69%. Respuesta libre de tu CCAA.

4º) El 1% más rico tiene el 27% de la riqueza. El 10% más rico el 55% y el 30% más pobre el 2,3% de la riqueza. Encontrarse en riesgo de pobreza o exclusión social consta de 3 variables: la carencia material severa, la baja intensidad del empleo (menos del 20% de sus posibilidades) y el riesgo de pobreza (ganar menos del 60% del término medio). Abarca a 13,6 millones de personas con un porcentaje de la población del 29%.

SOLUCIONARIO DE ACTIVIDADES EIE

UD 2: ANEXO APROXIMACIÓN CONTEXTO ECONÓMICO

DOCUMENTOS DEL PARO:

1º) Paro CCAA: Respuesta libre. El norte de España está por debajo de la media de la tasa de paro y el sur de España por encima de la media.

2º) Paro registrado: En 2007 había 2.083.000 parados, en 2009 era 4.048.000 parados, el máximo en 2012 ha sido 4.981.000 parados, en abril de 2015 está en 4.333.000 parados registrados.

3º) Paro UE: España está en 22,5%, la zona euro en 11,1%. Los 3 menores son Alemania con 4,7%, Reino Unido con 5,6% y Luxemburgo con 5,7%. España ha perdido el 20% de empleo en la industria del 2008 al 2011, los países europeos también han perdido empleo en la industria pero algunos lo han ganado como Alemania con +0,5%, Luxemburgo con +1,7% y Eslovaquia con +5,3%.

UD 2: ENTORNO EMPRESARIAL

RESPUESTAS A LAS AMENAZAS Y OPORTUNIDADES DEL ENTORNO

1º)

A) La fiebre ciclista mueve mil millones. La oportunidad es que se están vendiendo más bicicletas en los últimos años, las personas que van al trabajo en bicicleta se ha duplicado del 6 al 12%. La amenaza es que también han aumentado el nº de empresas competidoras, se ha creado una miniburbuja, una masificación de empresarios de bicicletas.

B) Dos librerías cierran cada día en España. Hay varias amenazas como son la crisis económica y que aparecen nuevos operadores que venden por la web (Amazon) pero también un cambio en los gustos de los consumidores a través del uso de nuevas tecnologías para la lectura que provoca menor demanda de los libros en papel. Una oportunidad sería reinventarse en su espacio físico y concepto como presentaciones de libros, cuentacuentos, animación a la lectura.

C) Danone da otro valor a su historia. La amenaza del entorno es la crisis económica que ha derivado el consumo de yogures hacia las marcas blancas y productos medios, lo que provocó que bajasen sus ventas. La oportunidad del entorno es competir también por el segmento de mercado de precios medios, por lo que dispone de la fortaleza de la innovación constante para sacar productos nuevos y de poder reducir su plantilla para así ajustar precios y competir por ese mercado.

D) La guerra de los talleres mecánicos. Las amenazas del entorno han sido por un lado las cadenas de mecánica rápida que trabajan con precios cerrados para cada servicio además de las ofertas que ofrecen, y por otro el poder realizar el mantenimiento fuera de los talleres oficiales, todo ello ha provocado una rebaja de precios y el cierre de muchos talleres. Muchos empleados despedidos a su vez se han hecho autónomos, por lo que la competencia es brutal.

2º) Respuesta libre.

**LAS RESPUESTAS DEL TEST SE ENCUENTRAN
AL FINAL DEL SOLUCIONARIO**

UD 2: ENTORNO EMPRESARIAL

IMAGEN CORPORATIVA Y RSC EN ESPAÑA:

1º) Un 5% de las empresas. Según Rafael Currás es tan reducida en España por un cuestión cultural, ya que esa responsabilidad social se le pide al Estado en lugar de a las empresas.

2º) La modalidad más extendida es la donación o la colaboración directa con una ONG en un 57% de los casos. Utilizan el criterio de que ofrecen garantías de que hacen lo que dicen, pues luego tienen que rendir cuentas.

3º) Porque se optimiza el uso de recursos naturales, los empleados trabajan más porque las relaciones laborales son mejores y aumenta la confianza de los proveedores gracias a la transparencia.

4º) Según un informe de ESADE lo que buscan las empresas realmente es mejorar su imagen. Por tanto, se trataría más de imagen corporativa que de verdadera RSC.

5º) Ausonia ha lanzado un mensaje publicitario que parece que la cantidad donada para investigar el cáncer esté en función de las unidades vendidas, cuando realmente se trata de una cantidad fija de 300.000€. Esta práctica puede empeorar la imagen de la empresa.

6º) Según los datos del artículo las empresas españolas parecen situarse más bien en un segundo nivel de RSC, como una reacción a las demandas sociales para mejorar su imagen y prestigio, que de una verdadera conciencia social.

INFORME GREENPACE:

Los ámbitos que no cumpliría serían:

a) Medioambiental: No permite la convivencia con el maíz convencional, una vez que se contamina éste se pierde. Además produce efectos tóxicos sobre el suelo y sobre las personas.

b) Sociedad: no conlleva beneficios para la sociedad donde se implantan sino una dependencia de ésta sobre la multinacional, ya que los agricultores pasan a depender de dicho maíz transgénico que es incompatible con el convencional. No reduce el hambre, es una cuestión de distribución.

c) Económico: Se produce una dependencia económica de los agricultores respecto a este maíz y los préstamos que reciben para implantarlo. Los biocombustibles producen un aumento del precio de los alimentos, lo que afecta a las regiones más pobres del planeta.

d) Derechos humanos: a la salud, efectos tóxicos en las personas.

ESPAÑA LE DA LA ESPALDA AL SOL Y AL AUTOCONSUMO ENERGÉTICO:

a) La inversión para un restaurante estaba en 33.600€ y tardaba en recuperarse unos 10 años.

b) El balance neto consiste en verter a la red eléctrica la energía eléctrica no consumida durante el día y poder recuperarla en las horas sin sol a cambio de una cuota económica. Se aplica en Alemania, Grecia, Italia, Dinamarca, Australia, algunos estados de EEUU, México y Portugal.

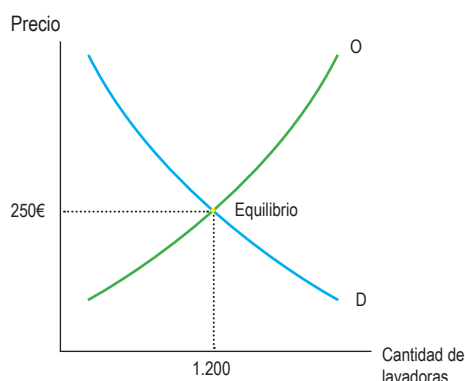
c) El nuevo RD grabará a quienes produzcan energía y se deja de retribuir a los particulares que viertan su excedente a la red, así como habrá una tasa a quienes acudan a baterías para acumular energía. Camina en la dirección opuesta al autoconsumo energético. Respuesta libre.

SOLUCIONARIO UNIDAD 3: EL MERCADO

A) El mercado y tipos

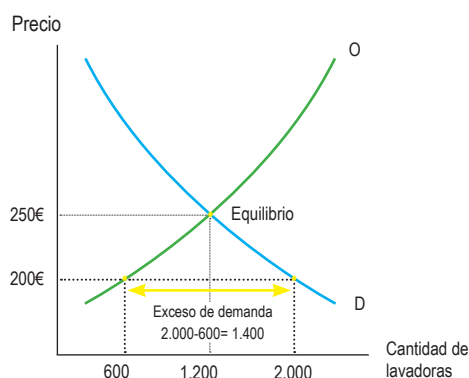
1º)

a)

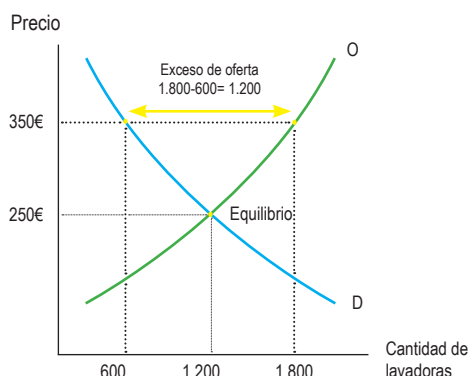


b) Al precio de 250€, con una cantidad de 1.200 lavadoras.

c) Que existiría una demanda de 2.000 lavadoras y una oferta tan solo de 600 con lo que habría un exceso de demanda por 1.400.



d) Que existiría una oferta de 1.800 y una demanda de 600, con lo que habría un exceso de oferta de 1.200.



2º)

a) Cuota de mercado:

Restaurante A: $150.000/600.000 = 25\%$

Restaurante B: $250.000/600.000 = 41,66\%$

Restaurante C: $200.000/600.000 = 33,33\%$

b) Se trata de una situación más cercana al oligopolio, pues son pocas empresas las que ofrecen el bien en la localidad y ninguna tiene el dominio del mercado.

c) Si utilizase la estrategia de pactar precios sería una situación de oligopolio con pacto, y si tratase de diferenciarse por calidad y servicio se trataría de una situación de competencia monopolística.

d) Lo lógico sería que los otros restaurantes reaccionasen y también intentasen diferenciarse en calidad y servicio, y competir por esta vía con el restaurante de Manolo.

3º)

a) A la competencia perfecta, si bien se está intentado diferenciarse por calidad en distintos tipos de pan y no ofrecer una barra única como tradicionalmente.

b) A la competencia monopolística, diferenciarse por marca.

c) Al oligopolio, pactando precios.

d) Al monopolio, se requiere autorización del Estado.

B) Segmentación del mercado

4º)

a)

Segmento	Precio	Calidad	Madurez
Clientes de la tienda	Medio	Media	Más maduras
Hipermercado	Bajo	Baja	Madurez media
Finlandia	Alto	Alta	Menos maduras

b) Está utilizando una estrategia diferenciada por segmento de mercado, ya que a cada segmento le ofrece un tipo de producto distinto a un precio diferente.

C) Localización

5º)

a) Al ser un servicio tiene que considerar la cercanía a los clientes. Al no haber otro centro podrá elegir la mejor zona teniendo en cuenta los precios de los locales.

b) Una empresa industrial se situará preferentemente en un polígono, ya que deberá recibir materias primas y darle salida a los productos por las carreteras más importantes.

c) Deberán situarse cerca de los clientes, por lo que deberán cambiar a otra localidad donde hayan más clientes. Además, deberán considerar la necesidad de contratar personal cualificado.

d) Al existir mucha competencia deberá buscar otra localidad.

SOLUCIONARIO UNIDAD 4: EL MARKETING

A) Marketing estratégico y operativo

1º)

a y b) En el marketing estratégico, ya que cada una tiene una estrategia de posicionamiento distinto. Juani sigue la estrategia de liderazgo en costes produciendo más barato y Laura de diferenciación en calidad ofreciendo muy buen servicio.

c) Que analicen qué están haciendo los demás centros de estética en cuanto a cómo se posicionan en calidad y precio y que los sitúen dentro del mapa.

d) Las herramientas del marketing operativo son el producto, el precio, la promoción y la distribución.

B) El producto

2º)

a) Un ordenador: su producto básico es tanto poder escribir documentos como comunicarse con otras personas. Producto formal podría ser la capacidad de memoria, la velocidad, o el diseño. El producto ampliado puede ser la financiación en 12 meses y servicio post-venta.

b) Una lata de refresco: el producto básico es calmar la sed, aunque algunas marcas han conseguido vincularlas a una situación de alegría y satisfacción en entornos sociales. Producto formal sería el diseño del envase, el color utilizado o la cantidad de refresco. No suelen utilizar el producto ampliado, aunque se podría considerar el embalaje que facilita el transporte al comprar muchas unidades.

c) El servicio de comidas de un bar-restaurant en un polígono: el producto básico es la necesidad de alimentarse en medio de la jornada de trabajo. El producto formal serían la cantidad de comida que se sirve, la calidad de los platos, el diseño acogedor del bar. Un producto ampliado sería la posibilidad de contratar bonos con las empresas para sus empleados para facilitar el pago y no perder tiempo en el cobro.

3º)

a) Respuesta libre.

b) Fase de introducción: producto incógnita. Fase de crecimiento: producto estrella. Fase de madurez: producto vaca. Fase de declive: producto perro.

4º)

a) La marca está compuesta por dos elementos: el nombre de la empresa o producto y un logotipo que es el diseño escrito de ese nombre.

b) A esa marca se puede añadir un gráfico o imagen, si así lo quiere. Además podría añadirle una frase o eslogan que caracterice a la empresa o producto.

C) El precio

5º)

a) Precio de penetración.

b) Precios psicológicos.

c) Precio descuento por volumen de compra.

d) Precios prestigio.

e) Precio paquete.

f) Precio gancho.

D) La promoción

6º)

a) Podría utilizar el buzoneo en las viviendas con folletos donde se describa las ofertas y los servicios que ofrece la tienda, ya que se dirige principalmente al mercado de la localidad. También podría moverse a través de las redes sociales relacionadas con ciclismo si quiere un público más especializado.

b) Al ser un banco que no permite ver bien en el interior deberá utilizar de forma llamativa los escaparates, o incluso las paredes, para que los clientes se detengan cuando pasen. Dentro de la tienda puede informar sobre los productos con carteles informativos, indicando tipo de producto y precios. La distribución de las estanterías será la adecuada para que los clientes antes de llegar al mostrador puedan detenerse a mirar los productos. La iluminación artificial será más intensa al entrar poca luz natural, así como utilizar los colores que animen a la compra y poster relacionados con el ciclismo. La entrega de bolsas con publicidad también refuerza el nombre de la empresa.

c) Como fidelización podría utilizar la participación en el sorteo de una bicicleta de montaña sencilla adaptada a la estatura del cliente, o bien un vale descuento del 5% en la siguiente compra. Como promoción podría entregar muestras gratuitas de productos de ciclismo para fomentar su consumo.

7º) Respuesta libre.

E) La distribución

8º)

a) La distribución selectiva en un número reducido de minoristas, ya que se trata de bienes que se compran de forma esporádica donde los clientes están dispuestos a desplazarse al lugar de venta.

b) La distribución intensiva en el mayor número de puntos de venta para llegar al máximo número de consumidores y que se pueda comprar fácilmente.

c) La distribución exclusiva en un único intermediario para darle la imagen de calidad y exclusividad del producto.

d) La distribución intensiva, por los mismos motivos que el apartado b).

F) La atención al cliente

9º)

Cumplir las promesas (la hora de cierre), respetar el tiempo del cliente (ha tenido que ir y volver), mantener un rol profesional (hay que permanecer en la tienda aunque no haya clientes antes que "otras cosas que hacer"), ser siempre cortés (no contradecir al cliente en la hora exacta en que cerró), reaccionar frente al error (pedir disculpas al cliente por encontrarse la tienda cerrada).

SOLUCIONARIO UNIDAD 5: RECURSOS HUMANOS

A) Dirección y liderazgo

1º)

- a) Baja orientación hacia la tarea y alta orientación hacia las personas.
(1.9). Club de amigos.
- b) Alta orientación hacia la tarea y baja orientación hacia las personas.
(9.1). Dirección de tarea.
- c) Alta orientación hacia la tarea y alta orientación hacia las personas.
(9.9). Trabajo en equipo.

2º)

- a) Si sabe la tarea pero no quiere realizarla = M3. El estilo de liderazgo es el participativo y el tipo de poder el de relación.
- b) No sabe la tarea pero si quiere realizarla = M2. El estilo de liderazgo es el persuasivo y el tipo de poder el de recompensa.

B) Motivación laboral

3º)

- a) Extrínseca: la estabilidad laboral.
- b) Intrínseca: el poder decidir el ritmo y cantidad de trabajo.
- c) Extrínseca: las condiciones de trabajo.
- d) Intrínseca: la variedad en la tarea.
- e) Intrínseca: la posibilidad de utilizar las propias capacidades.
- f) Extrínseca: las relaciones con los compañeros y con los jefes.

4º)

- a) Las necesidades fisiológicas, de seguridad y sociales.
- b) La necesidad de estima a través del reconocimiento.
- c) La necesidad de autorrealización desarrollando el propio potencial.

5º)

- 1º) El objetivo debe dividirse en metas parciales de forma escalonada y no un solo pago en enero del año siguiente.
- 2º) Los trabajadores deben creerse esas metas, por lo que deben participar en el establecimiento de los objetivos.
- 3º) El sistema de recompensas debe ser claro y transparente, y no está claro qué significa que el cliente quede satisfecho.

6º)

- a) La retribución, estableciendo incentivos a la productividad.
- b) El ajuste del puesto y el trabajador, están más capacitadas que el puesto de cajas, por lo que tienen más aspiraciones de lo que les permite el puesto. La empresa debería considerar la posibilidad de un cambio de puesto a otro compatible con sus capacidades.
- c) El enriquecimiento del puesto. Puede ser tanto a través de que sea más variado a través de una rotación de puestos, o dándole más autonomía en el puesto. Por otro lado, hay una falta de participación formal de los trabajadores, por lo que recurren a las quejas de forma informal en los pasillos. Debería promoverse la participación y escuchar sus quejas.

C) La organización del trabajo

7º)

- a) Económica-financiera.
- b) Comercial-marketing.
- c) Compras.
- d) Producción.
- e) Recursos humanos.
- f) Administración.

UD 5: ENTORNO EMPRESARIAL

1º) Respuesta libre.

Las condiciones fueron que la empresa había trabajado previamente la cultura del trabajo en equipo y de participación e implicación aportando nuevas ideas.

2º) Respuesta libre.

3º) Respuesta libre.

SOLUCIONARIO UNIDAD 6: FORMAS JURÍDICAS

A) Formas jurídicas

1º)

a) Tienen que darse de alta en autónomos tanto el empresario individual, Alfonso, como los autónomos familiares colaboradores como es su mujer Carmen.

b) En el régimen de gananciales para que los bienes comunes queden obligados respecto a las deudas de la empresa debe existir el consentimiento de ambos cónyuges, sin embargo, este consentimiento se presupone salvo que se manifieste lo contrario. Los bienes propios del otro cónyuge solo quedarán afectados si existe un consentimiento expreso.

2º)

Errata: debería indicar el mínimo de 884,40€. El porcentaje a aplicar sería del 29,80% sobre 884,40€ son: 263,55€.

3º)

Según la Ley de apoyo al emprendedor los nuevos autónomos menores de 30 años que no contraten a trabajadores y que no haya sido autónomo en los 5 años anteriores, se aplica para los primeros 30 meses la siguiente escala:

6 primeros meses, reducción del 80% de la cuota, quedando en 52,71€ al mes en 2015. 6 meses siguientes, reducción del 50% de la cuota, quedando en 131,78€ al mes en 2015. 18 meses siguientes, reducción del 30% de la cuota, quedando en 184,49€ al mes en 2015. A partir del mes 30 cotiza sin ninguna reducción.

4º)

a) Sí, pues el capital mínimo es de 3.000€.

b) Sí, pues ambas serán administradoras de la SL y poseen el 50% del capital cada una.

c) Las participaciones no se pueden vender libremente, tan solo pueden venderse libremente entre socios y entre estos y sus cónyuges y familiares. Para venderse a terceras personas primero deben ofrecerse a los demás socios para evitar la entrada de terceras personas.

d1) La toma de decisiones será de común acuerdo entre las dos socias ya que tienen un 50% cada una.

d2) Sí, porque el capital está entre 3.000 y 120.000€, y el número de socios no es mayor de 5.

e) No, porque no llegan a 60.000€ de capital mínimo.

f) No, porque el mínimo de socios es de 3 y solo hay 2.

g) Que la responsabilidad de los socios es ilimitada ya que responden con sus bienes personales de las deudas, cada socio tributará por el IRPF por las ganancias que haya obtenido de la comunidad de bienes.

5º)

a) Sí, pues el número mínimo de socios es de 3 (se trata de una cooperativa de primer grado y no de segundo grado formada por otras cooperativas).

b) El capital es variable según el número de socios. Si bien la legislación en cooperativas de algunas comunidades autónomas han establecido el mínimo de 3.000€ como una SL.

c) Se toman en Asamblea de forma democrática, cada socio un voto. El retorno del beneficio se realiza de forma proporcional a la participación de cada socio en las actividades de la cooperativa.

d) Sí, se llaman adheridos y no pueden aportar un capital superior al 33% de la cooperativa.

e) Los indefinidos contratados no pueden superar el 10% de los socios.

6º)

a) Sí, pues el mínimo es de 3 socios y ellos son 4.

b) No, puesto que ningún socio puede tener más del 33% y uno de ellos quiere tener el 50%.

c) No pueden puesto que el límite de horas de los trabajadores indefinidos no socios es del 15% de las que realizan los socios, y al ser ellos 4 socios tan solo se podría contratar por el 60% de la jornada de un socio a un solo trabajador indefinido.

B) Trámites de constitución

7º)

a) En primer lugar deberán certificar que no existe otra sociedad con el nombre que ellos desean ponerle, para lo que deberán solicitarlo al Registro Mercantil Central.

b) Abrir una cuenta bancaria con el capital mínimo de 3.005€ para la SL.

c) Deberán redactar los estatutos de la sociedad y acudir al notario para constituir la sociedad a través de escritura.

d) Deberán pagar un 1,20% del capital social, si bien temporalmente se está exento del pago de este impuesto.

e) El último paso, posterior a la solicitud del CIF en Hacienda, es registrar la sociedad en el Registro Mercantil de la Provincia.

UD 6: ENTORNO EMPRESARIAL

EL TAMAÑO DE LAS EMPRESAS ES DE MICROEMPRESAS

1º) Microempresa menos de 10 trabajadores, pequeña de 10 a 49, mediana de 50 a 249 y grande más de 250 trabajadores. El total de microempresas si sumamos en la tabla es 2.988.914 (casi 3 millones de las 3.119.000, lo que representa un 95% de las empresas españolas). Hay 1.574.729 empresarios individuales lo que significa un 50,4% de las empresas. Las SL son 1.137.696 y son el 36,4%, y las SA son 92.986 con un 3%. Las empresas que no tienen ningún trabajador contratado son 1.672.483 lo que significa un 53% de las empresas.

2º) Que cada vez crece más la brecha entre las grandes empresas y las muy pequeñas, donde las grandes pueden competir de tú a tú con otras multinacionales pero las pequeñas luchan por sobrevivir. A mayor dimensión hay mayor productividad de la empresa, así en la microempresa es de 27.000€ y en la grande de 77.000€ por trabajador. Los factores que explican este tamaño son varios: la escasa cultura emprendedora, escaso porcentaje en I+D+i, poca cooperación empresarial y dependencia de los bancos. Para Yolanda Fernández también hay que considerar que las empresas familiares no están profesionalizadas para poder crecer, de nada sirve crecer si las personas que la dirigen no están preparadas.

SOLUCIONARIO UNIDAD 7: EL PLAN DE PRODUCCIÓN

A) Plan de producción

1º)

a) El principio general es subcontratar si otra empresa lo puede hacer mejor y más barato que si lo hiciese uno mismo.

b) Ventajas:

- Permite que la empresa se centre en las actividades realmente importantes, en aquellas donde es más competitiva.
- Reduce costes al transformar los costes fijos en variables, de manera que solo se pagan por los servicios que realmente se necesitan.
- Evita grandes inversiones en instalaciones y maquinaria, ya que de ello se encarga la otra empresa.

Inconvenientes:

- Hay una dependencia de la otra empresa, si ella falla nosotros también.
- La subcontratación de la subcontratación, puede llevar a que la última empresa que realmente presta el servicio no sea con la que contratamos y no cumpla los requisitos de calidad que queremos.
- Riesgo de privacidad de información clave de nuestra empresa al pasársela a la otra empresa.
- No fijar todas las condiciones claras en el contrato, puede llevar a interpretaciones erróneas de lo que se espera de la otra parte.

c) Además de las habituales de una gestoría, se podría subcontratar las funciones de marketing con una empresa especializada.

B) El aprovisionamiento

2º)

a) El primer proveedor tiene las ventajas de la calidad mayor, las condiciones de pago aplazado y los plazos de entrega rápidos. El segundo proveedor tiene la ventaja del menor precio. Otros aspectos que no menciona el enunciado son los descuentos y el servicio post-venta y garantías.

b) Ernesto se basa en la estrategia de relación con los proveedores tradicional basado en la filosofía yo gano- tú pierdes, mientras Encarna se basa en la estrategia de co-makership, donde ambos salen ganando.

La estrategia más tradicional se basa en un constante cambio de proveedores buscando el proveedor más barato, hay continuas fricciones sobre temas de calidad, precios y entregas, generándose una atmósfera de desconfianza mutua.

La estrategia de co-makership se basa en una relación a largo plazo, donde ambos tienen el objetivo común de ofrecer un producto de calidad, existe confianza mutua, creándose negocios rentables también para la otra parte.

3º)

a) Se basa en que en el almacén hay muchos artículos que tienen poco valor y hay pocos artículos que tienen mucho valor, por lo que hay que separar en 3 categorías de artículos A, B, y C, con estrategias distintas para cada tipo de artículo. Un ejemplo de la tienda serían los artículos de menaje como cucharas, cuchillos, etc serían tipo A; los artículos de ropa serían tipo B; y productos eléctricos como planchas, etc, serían tipo C.

b) El sistema del Precio Medio Ponderado es un sistema de valoración de existencias que consiste en sacar un precio promedio de lo que hay en el almacén. El sistema de FIFO lo que hace es tener en cuenta que la primera mercancía que entró en el almacén con su precio correspondiente, se considerará que ha sido la primera mercancía que ha salido del almacén y que en el almacén quedan las mercancías que entraron más tarde a su correspondiente precio.

c) Ernesto se está basando en el método de gestión de pedidos bajo demanda y Encarna en el sistema de pedidos de mantenimiento de un stock de seguridad.

Los costes de mantener un almacén son: el alquiler del almacén, los seguros del local, los gastos del personal encargado de gestionar el almacén, la maquinaria y herramientas necesarias, las instalaciones y estanterías necesarias, el consumo de luz, los gastos de limpieza, los desperfectos y roturas, etc.

Los requisitos o condiciones para implantar un sistema de pedidos bajo demanda son: la calidad debe ser perfecta, ya que cualquier fallo al no existir stock de seguridad conlleva que el cliente se quede sin el producto, los recursos humanos deben ser flexibles, de manera que puedan adaptarse de forma rápida a los cambios en la demanda (en este caso es una tienda no hace falta maquinaria flexible); y por último los proveedores con los que trabaje también tienen que tener un sistema bajo demanda, de manera que puedan responder rápidamente a los pedidos que se le hacen.

C) Análisis de costes

4º)

Costes fijos: 3.000€

- Alquiler: 500€
- Publicidad y promoción: 250€
- Nóminas: 1.000€
- Seguridad social: 300€
- Cuota autónomos: 250€
- Gastos de luz: 200€
- Internet: 50€
- Gestoría: 100€
- Intereses préstamo: 200€
- Gasto móvil: 50€
- Material de oficina: 100€

Costes variables:

- Compra de ordenadores: $30 \times 250 = 7.500€$

5º)

a) Umbral de rentabilidad = $CF / (P - CV_u) = 3.000 / (400 - 250) = 3.000 / 150 = 20$ ordenadores, debería vender 20 ordenadores para cubrir los gastos y comenzar a obtener beneficios.

b) Al vender 30 es superior a 20 tendrá beneficios.

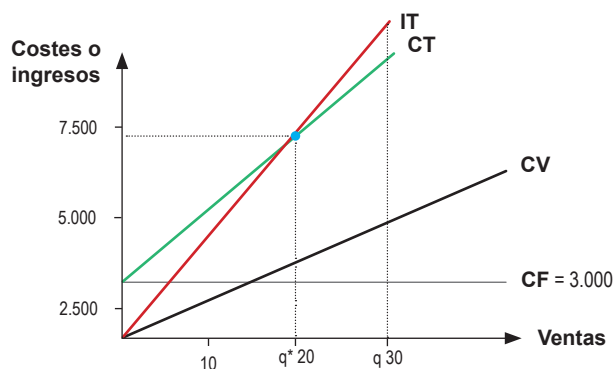
SOLUCIONARIO DE ACTIVIDADES EIE

SOLUCIONARIO UNIDAD 7: EL PLAN DE PRODUCCIÓN

Continuación 5º b)

$$\begin{aligned}\text{Beneficio} &= \text{IT} - \text{CT} = (P \times Q) - (CF + CV_u \times Q) = \\ &= (400 \times 30) - (3.000 + 250 \times 30) = 12.000 - (3.000 + 7.500) = 1.500\text{€}\end{aligned}$$

c)



$$d) P_t = CT / Q = 10.500 / 30 = 350\text{€}$$

$$e) PV = P_t \times (1 + \text{margen}) = 350 \times (1 + 0,6) = 560\text{€}$$

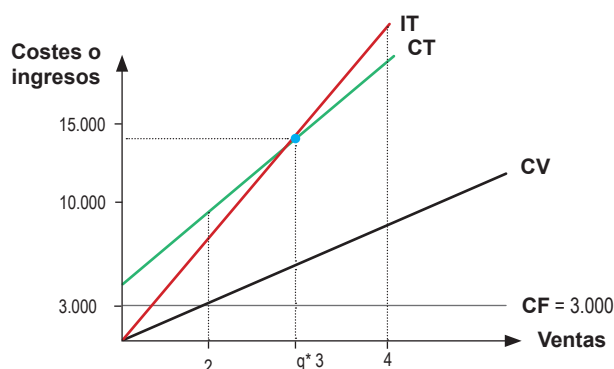
$$\begin{aligned}\text{Beneficio} &= \text{IT} - \text{CT} = (P \times Q) - (CF + CV_u \times Q) = \\ &= (560 \times 30) - (3.000 + 250 \times 30) = 16.800 - 10.500 = 6.300\text{€}\end{aligned}$$

6º)

a) Los costes fijos son 3.000€, y los variables 1.500+2.000=3.500€/unidad. Los costes totales no se pueden calcular hasta que no se conozcan el número de unidades vendidas.

$$\begin{aligned}b) \text{Umbral de rentabilidad} &= CF / (P - CV_u) = 3.000 / (4.500 - 3.500) = \\ &= 3.000 / 1.000 = 3 \text{ instalaciones al mes.}\end{aligned}$$

c)



Si en un mes vendiese 4 instalaciones obtendría beneficios y si vendiese 2 unidades obtendría pérdidas.

$$\begin{aligned}d) P_t &= CT / Q = (CF + CV_u \times Q) / Q = (3.000 + 3.500 \times 2) / 2 = \\ &= 10.000 / 2 = 5.000\text{€ unidad}\end{aligned}$$

$$PV = P_t \times (1 + \text{margen}) = 5.000 \times (1 + 0,3) = 6.500\text{€}$$

$$\begin{aligned}\text{Beneficio (para 2 u)} &= \text{IT} - \text{CT} = (P \times Q) - (CF + CV_u \times Q) = \\ &= (6.500 \times 2) - (3.000 + 3.500 \times 2) = 13.000 - 10.000 = 3.000\text{€}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Beneficio (para 3 u)} &= (6.500 \times 3) - (3.000 + 3.500 \times 3) = \\ &= 19.500 - 13.500 = 6.000\text{€}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Beneficio (para 4 u)} &= (6.500 \times 4) - (3.000 + 3.500 \times 4) = \\ &= 26.000 - 17.000 = 9.000\text{€}\end{aligned}$$

UD 7: ENTORNO EMPRESARIAL

1º) Respuesta libre.

2º) Porque el diseño del puesto de trabajo está realizado de manera que los trabajadores pueden comunicarse los unos con los otros y no es una cadena de montaje lineal donde no existe comunicación entre ellos. Además, los trabajadores pueden ver los vehículos que están fabricando y los resultados de su esfuerzo.

3º) Cuando describe que utiliza un sistema de Just In Time.

4º) Respuesta libre.

SOLUCIONARIO UNIDAD 8: INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN

A) Inversión y gastos iniciales

1º)

Bienes de inversión	Gastos iniciales
Ordenadores: 400€	Nóminas: 1.200€ mes x 3= 3.600€
Mobiliario: 2.000€	Autónomos: 250€ mes x 3 = 750€
Herramientas: 2.000€	Gastos de constitución: 700€
Programas informáticos: 200€	Publicidad de lanzamiento: 500€
Maquinaria: 4.000€	Luz: 100€ mes x 3= 300€
Total inversiones= 8.600€	Teléfono: 80€ mes x 3= 240€
	Cuota préstamos: 250€ mes x3= 750€
	Gestoría: 100€ mes x3= 300€
	Alquiler: 500€ mes x3= 1.500€
	Internet: 50€ mes x3= 150€
	Material oficina: 300€
	Total gastos iniciales= 9.090€

Necesidad de financiación= 8.600+9.090= 17.690€

B) Financiación propia

2º)

Fuentes propias: aportaciones de socios, business angel, reservas, amortizaciones.

Fuentes ajenas: leasing, factoring, créditos, renting, descuentos de pagarés.

3ºA)

a) El Business Angels además de ofrecer capital al emprendedor en su proyecto puede aportar su experiencia profesional a través de conocimientos técnicos y su red de contactos, con lo que le ayuda al emprendedor en la estrategia de crecimiento. A veces pueden involucrarse en la marcha de la negocio

b) Al aportar capital en la empresa éste pasará a ser un socio más de la empresa con las consecuencias que tiene en las tomas de decisiones de la misma. Además, su objetivo es la rentabilidad por lo que a medio plazo venderá su aportación para conseguir un beneficio y dejará la empresa cuando ésta crezca.

Hay que tener especial cuidado en las cláusulas del contrato, donde se pueden establecer algunas condiciones como: la prohibición de vender las participaciones o acciones por parte del emprendedor a terceros, el establecer materias reservadas donde para tomar una decisión se necesitará el acuerdo del inversor, o la obligación de vender la empresa si aparece un comprador que desee adquirirla por el 100% de la misma a pesar de que el emprendedor no esté de acuerdo. Se aconseja contar con un asesoramiento especializado antes de firmar un contrato con un inversor como un Business Angels.

3ºB)

a) Capital = 2.500+2.500= 5.000€; Reservas = 25.000€

Valor de la empresa= capital + reservas= 30.000€

b) Como ahora la empresa vale 30.000€, cada una de las 5.000 participaciones ahora valen: $30.000 / 5.000 = 6$ € cada una.

La prima de María José tendría que pagar 2.500 participaciones x 6€ = 15.000€ de aportación.

Ahora los 3 socios tendrían 2.500 participaciones de 6€ cada una, por lo que tendría cada socio un 33% de la empresa.

4º)

Los porcentajes de amortización máximos anuales de la pág. 152 son:

- Para ordenadores y programas informáticos: un 26%.
- Para mobiliario: un 10%.
- Para herramientas: un 30%.
- Para maquinaria: un 12%.

Amortizaciones máximas anuales:

- Ordenadores: $400 \times 26\% = 104$ €.
- Programas informáticos: $200 \times 26\% = 52$ €.
- Mobiliario: $2.000 \times 10\% = 200$ €.
- Herramientas: $2.000 \times 30\% = 600$ €.
- Maquinaria: $4.000 \times 12\% = 480$ €.

C) Financiación ajena

5º)

Año	Cuota	Intereses 8%	Capital devuelto	Capital pendiente
0	-	-	-	40.000
1	12.076,83	3.200	8.876,83	31.123,17
2	12.076,83	2.489,85	9.586,98	21.536,19
3	12.076,83	1.722,90	10.353,93	11.182,25
4	12.076,83	894,58	11.182,25	0

6º)

Enlace: http://www.bde.es/clientebanca/simuladores/simulador_tae.htm

Las comisiones hay que calcularlas para ponerlas en €. Para el primer préstamo es de 225€ y para el segundo de 375€.

T.A.E. primer préstamo= 9,73%

T.A.E. segundo préstamo= 8,33%

7º)

a) Cuotas de renting= $325 \times 12 \times 4$ años= 15.600€.

Coste préstamo más posibles reparaciones= $12.000 + 2.000 = 14.000$ €

b) Desde el punto de vista de las posibles incidencias le interesa más el renting ya que incluye todas las posibles reparaciones que hubiera que realizar y se asegura del riesgo.

SOLUCIONARIO DE ACTIVIDADES EIE

SOLUCIONARIO UNIDAD 8: INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN

8º) Errata: falta indicar el número de días que son 60 días

Efectivo abonado= Nominal - intereses - gastos

Intereses = $20.000 \times 8\% \times (60/360) = 266,67\text{€}$.

Comisiones= $0,5\%$ de $20.000 = 100\text{€}$.

Gastos= 8€

Efectivo= $20.000 - 266,67 - 100 - 8 = 19.625,33\text{€}$

9º)

1) La opción a) es el descuento de pagarés, la opción b) es el factoring pues se encarga también de la gestión de impagados, y la opción c) es el confirming donde el banco adelanta el dinero a los proveedores.

2) Si no son morosos le interesa más el descuento de pagarés, pues no tiene que encargarse de la gestión de impagados como el factoring.

3) El confirming es preferible contratarlo cuando no hay riesgo de que no se pueda pagar a los proveedores ya que habría que pagar al banco intereses por el impago.

UD 8: ENTORNO EMPRESARIAL

QUIEN ES QUIÉN DE LA BANCA ESPAÑOLA

1º) CCM en Liberbank, Caja Murcia en Banco Mare Nostrum, CAM en Banco Sabadell, Bancaja en Bankia, Caixa Galicia en Abanca, Cajastur en Liberbank, Banesto en Banco Santander, Caixa Catalunya en BBVA, Caja Navarra en Caixabank, Sa Nostra en Banco Mare Nostrum, Caja Cantabria en Liberbank, Caja Duero en Unicaja, Caja Canarias en Caixabank, Banco Pastor en Banco Popular.

2º) Liberbank lo forman Castur, CCM, Caja Extremadura y Caja Cantabria. Banco Mare Nostrum lo forman Caja Murcia, Caixa Penedés, Caja Granada y Sa Nostra. Unicaja lo forman Unicaja, Caja Jaén, Caja Duero y Caja España. Banco Sabadell lo forman Banco Sabadell, Banco Guipuzcoano y CAM. BBVA lo forman BBVA, Caixa Sabadell, Caixa Terrassa, Caixa Manlleu, Caixa Catalunya, Caixa Tarragona, Caixa Manresa. Caixabank lo forman La Caixa, Caixa Girona, Cajasol, Caja Guadalajara, Caja Navarra, Caja Burgos, Caja Canarias. Abanca lo forman Caixa Galicia y Caixanova. Ibercaja lo forman Ibercaja, CIA, Caja Círculo, Caja Badajoz. Kutxa Bank lo forman Cajasur, BBK, Caja Vital y Kutxa. Bankia lo forman Caja Madrid, Bancaja, Caja Insular Canarias, Caixa Laietana, Caja Ávila, Caja Segovia, Caja Rioja.

SOLUCIONARIO UNIDAD 9: ANÁLISIS CONTABLE Y FINANCIERO

A) El balance de situación

1º)

Activo no corriente	Mobiliario	4.000	Activo no corriente 5.500
	Herramientas	1.500	
Activo corriente	Existencias:		Existencias
	Mercaderías	5.000	5.000
	Realizable:		Realizable
	Clientes	1.000	3.500
	IVA soportado de compras	2.500	
	Disponible:		Disponible
	Bancos	3.000	3.000

Total activo

17.000

Patrimonio Neto	Capital	5.000	Patrimonio neto 5.000
Pasivo no corriente	Préstamo banco 3 años	5.000	Pasivo no corriente 5.000
Pasivo corriente	Proveedores IVA repercutido de ventas	2.000 5.000	Pasivo corriente 7.000

Total pasivo + patrimonio neto

17.000

SOLUCIONARIO DE ACTIVIDADES EIE

SOLUCIONARIO UNIDAD 9: ANÁLISIS CONTABLE Y FINANCIERO

2º)

Activo no corriente	Maquinaria	25.000	Activo no corriente	Patrimonio Neto	Capital	10.000	Patrimonio neto
	Ordenadores	1.000	26.000		Reservas	4.000	24.000
					Beneficio	10.000	
Activo corriente	Existencias: Mercaderías	11.000	Existencias 11.000	Pasivo no corriente	Préstamo banco 3 años	5.000	Pasivo no corriente 5.000
	Realizable: Clientes	2.000	Realizable 4.000				
	IVA soportado de compras	2.000					
	Disponible: Bancos	3.000	Disponible 4.000				
	Caja	1.000					
Total activo			45.000	Total pasivo + patrimonio neto			
				45.000			

B) La cuenta de resultados

3º)

INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	• Ventas de mercaderías: 150.000€	
GASTOS DE EXPLOTACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Compras de mercaderías= 40.000€ • Consumo de mercaderías= 4.000€ • Alquiler= 4.800€ • Nóminas = 14.400€ • Seguridad social = 4.200€ • Autónomos = 3.000€ • Publicidad= 2.000€ 	<ul style="list-style-type: none"> • Teléfono =1.000€ • Internet = 600€ • Gastos diversos= 500€ • Gestoría = 1.200€ • Material oficina = 500€ • Amortizaciones= 1.000+2.600+1.800+5.000= 10.400€ • Total= 86.600€
Resultado de explotación	150.000-86.600= 63.400€	
Gastos financieros	Intereses préstamo= 1.200€	
Resultado financiero	-1.200€	
Resultado antes de impuestos	63.400-1.200= 62.200€	
Resultado del ejercicio	Impuestos= 25% de 62.200= 15.500€ Resultado del ejercicio= 46.650€€	

SOLUCIONARIO UNIDAD 9: ANÁLISIS CONTABLE Y FINANCIERO

C) Análisis de balances

4º) Del ejercicio 1

Fondo de maniobra= Activo corriente - Pasivo corriente = $11.500 - 7.000 = 4.500\text{€}$. Es positivo, por lo que en principio no tiene problemas de liquidez. Veamos el ratio de liquidez.

Ratio liquidez= Activo corriente / Pasivo corriente= $11.500 / 7.000 = 1,64$. Se encuentra entre 1,5 y 2, por lo que tendría problemas de liquidez.

Ratio de endeudamiento = pasivo / (pasivo + patrimonio neto) = $12.000 / 17.000 = 0,70$. Como es superior a 0,6 (al 60%), no está bien financiada porque tiene exceso de deudas y poca financiación propia.

5º)

Significa que a pesar de que tenga el fondo de maniobra positivo como su ratio de liquidez es igual a 1 puede tener problemas de liquidez, ya que todas las deudas a corto plazo son iguales al dinero disponible, a las deudas de clientes o IVA soportado y las existencias en el almacén, con lo que debería vender todo el almacén y cobrar todas las deudas de los clientes para poder pagar sus deudas a corto plazo.

6º) Del ejercicio 2

a) Fondo de maniobra= Activo corriente - Pasivo corriente = $19.000 - 16.000 = 3.000$. Es positivo, por lo que en principio no debería tener problemas de liquidez.

Ratio liquidez= Activo corriente / Pasivo corriente= $19.000 / 16.000 = 1,19$. No se encuentra entre 1,5 y 2, por lo que podría tener problemas de liquidez y no poder hacer frente a las deudas a corto plazo, salvo que sea una empresa que cobre al contado y pague aplazado que puede ser más cercano a 1.

Ratio de endeudamiento = pasivo / (pasivo + patrimonio neto) = $21.000 / 45.000 = 0,46$. No es superior a 0,6, con lo que no está mal financiada, hay un equilibrio entre financiación propia y ajena.

Ratio de rentabilidad = beneficio neto / (capital + reservas) = $10.000 / 14.000 = 0,71 = 71\%$. La empresa tiene una rentabilidad financiera del 71%, por cada € que invierte obtiene 0,71€.

b)

Las deudas a corto plazo que habría que pagar el mes que viene son:

IVA repercutido - IVA soportado = $7.000 - 2.000 = 5.000\text{€}$ a ingresar en Hacienda.

Pago a proveedores= 6.000€

Total pagos= 11.000€

Disponible que tiene la empresa= 4.000€ , con lo que no es suficiente para pagar los 11.000€ . La empresa se ha encontrado con un problema de liquidez.

SOLUCIONARIO DE ACTIVIDADES EIE

SOLUCIONARIO UNIDAD 9: ANÁLISIS CONTABLE Y FINANCIERO

2º) ERRATA ENUNCIADO: DEUDA DE CLIENTES ES 2.000€

BALANCE DE SITUACIÓN:

Activo no corriente	Maquinaria	40.000	Activo no
	Amortiz. maq	(4.800)	corriente
	Herramientas	2.000	36.600
	Amortiz. herra	(600)	
Activo corriente	Existencias:		Existencias
	Mercaderías	30.000	30.000
	Realizable:		Realizable
	Clientes	2.000	8.000
	IVA soportado de compras	6.000	
	Disponible:		Disponible
	Bancos	9.000	10.000
	Caja	1.000	
Total activo		84.600	
Patrimonio Neto		Capital	10.000
		Reservas	4.800
		Beneficio	22.800
Pasivo no corriente		Préstamo banco	18.000
		4 años	
			18.000
Pasivo corriente		Crédito 9 meses	2.000
		Proveedores	15.000
		IVA repercutido de ventas	12.000
			29.000
Total pasivo + patrimonio neto			84.600

B) LA CUENTA DE RESULTADOS:

INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	• Ventas de mercaderías: 112.300€	
GASTOS DE EXPLOTACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Compras de mercaderías= 50.000€ • Consumo de mercaderías= 2.000€ • Alquiler= 5.000€ • Nóminas = 10.000€ • Seguridad social = 4.000€ 	<ul style="list-style-type: none"> • Autónomos = 3.000€ • Publicidad= 800€ • Teléfono = 1.200€ • Gestoría = 1.200€ • Amortizaciones= 4.800+600= 5.400€ • Total= 82.600€
Resultado de explotación	112.300-82.600= 29.700€	
Gastos financieros	Intereses préstamo= 1.200€	
Resultado financiero	-1.200€	
Resultado antes de impuestos	29.700-1.200= 28.500€	
Resultado del ejercicio	Impuestos= 20% de 28.500= 5.700€ Resultado del ejercicio= 22.800€	

SOLUCIONARIO DE ACTIVIDADES EIE

SOLUCIONARIO UNIDAD 9: ANÁLISIS CONTABLE Y FINANCIERO

FONDO DE MANIOBRA Y RATIOS:

Fondo de maniobra= Activo corriente - Pasivo corriente = 48.000 - 29.000 =19.000. Es positivo, por lo que en principio no debería tener problemas de liquidez.

Ratio liquidez= Activo corriente / Pasivo corriente= 48.000 / 29.000 = 1,66. Se encuentra entre 1,5 y 2, por lo que no tiene problemas de liquidez.

Ratio de endeudamiento = pasivo / (pasivo + patrimonio neto) = 47.000 / 84.600 = 0,55. No es superior a 0,6, pero se encuentra cerca por lo que debería tener cuidado en no endeudarse más y disponer de más fondos propios.

Ratio de rentabilidad = beneficio neto / (capital + reservas) = 22.800 / 14.800 = 1,54. Tiene una rentabilidad del 154%, por cada € invertido obtiene 1,54€.

UD 9: ENTORNO EMPRESARIAL

1º) Consiste en una novedad respecto al ingreso del IVA por las empresas, donde ahora deberán ingresar el IVA repercutido de las ventas una vez cobren las facturas y no cuando se realiza la operación de compraventa y se emite la factura (con independencia de cuando se cobraba la factura).

Comenzará a aplicarse a partir del 2014.

2º) Lo podrán aplicar aquellas empresas que facturen menos de 2 millones de €.

El IVA de caja afecta al cliente también (si es otra empresa) y no solo al vendedor. El cliente no podrá deducirse como IVA soportado el IVA de las compras hasta que no lo haya pagado al vendedor.

3º) A nivel contable significará que IVA repercutido y el IVA soportado serán deudas reales y derechos de cobro reales una vez que se hayan pagado las facturas, mientras tanto no serán una deuda a ingresar en Hacienda y un derecho de deducción del IVA soportado.

A nivel contable deberá regularse cómo se anotarán y con qué cuentas estas deudas y derechos de cobros aún pendientes de formalizar hasta que se realice el pago real.

A) Documentación en la compraventa

1º)

PEDIDO

PRODUCTOS METÁLICOS, SL

Nº de pedido: A20130478

CIF: F28391752

Camino del Polígono, s/n

Paterna (Valencia). 46180.

FERRETERÍA GONZÁLEZ

CIF: F25631455

c/ Pintor Aragón, 20, pta 1.

Valencia. 46005.

Tf: 665968574

Valencia, a 1 de julio de 2013

Envío: Transportes Rápidos, SL

Fecha de entrega: 10 de julio de 2013

Dirección de entrega: C/ Pintor Aragón, pta 1. Valencia. 46005.

Condiciones: Portes pagados y 2 % de descuento

Cantidad	Artículo	Precio	Desc.	Total unitario
20	123.001. Llaves inglesas de 19	3€	2%	58,80
15	123.002. Llaves inglesas de 20	2,80€	2%	41,16
			Total	99,96

PRODUCTOS METÁLICOS, SL

ALBARÁN

PRODUCTOS METÁLICOS, SL

Nº de albarán A20130258

CIF: F28391752

Camino del Polígono, s/n
Paterna (Valencia). 46180.

FERRETERÍA GONZÁLEZ

CIF: F25631455
c/ Pintor Aragón, 20, pta 1.
Valencia. 46005.
Tf: 665968574

Nº de pedido: A20130478

Fecha de envío: 10 de julio de 2013

Dirección de entrega: C/ Pintor Aragón, pta 1. Valencia. 46005.

Referencia	Cantidad	Artículo	Precio	Desc.	Total unitario
123.001	20	Llaves inglesas de 19	3€	2%	58,80
123.002	15	Llaves inglesas de 20	2,80€	2%	41,16
				Total	99,96

10 de julio de 2013

PRODUCTOS METÁLICOS, SL

FACTURA

PRODUCTOS METÁLICOS, SL

CIF: F28391752

Camino del Polígono, s/n

Paterna (Valencia). 46180.

Nº de FACTURA A20130198

Fecha: 20 de julio de 2013

FERRETERÍA GONZÁLEZ

CIF: F25631455

c/ Pintor Aragón, 20, pta 1.

Valencia. 46005.

Tf: 665968574

Nº de albarán: A20130258

Ref.	Cantidad	Artículo	Precio	Total unitario
123.001	20	Llaves inglesas de 19	3€	60
123.002	15	Llaves inglesas de 20	2,80€	42
Importe bruto				102
Descuento			2%	2,04
Base imponible				99,96
IVA			21%	20,99
Total factura				120,95

SOLUCIONARIO UNIDAD 10: GESTIÓN CONTABLE, ADMINISTRATIVA Y FISCAL

2º)

- a) Factura rectificativa.
- b) Factura pro-forma.
- c) Factura recapitulativa.
- d) Duplicado de factura.
- e) Factura simplificada, al tratarse de un comercio minorista.

3º)

- a) No, se trata de un cheque barrado especial ya que indica el nombre de un banco. Juana solo podrá cobrarlo a través de un ingreso en una cuenta corriente de ese banco La Caixa.
- b) Deberá abrirse una cuenta corriente en La Caixa para poder cobrarlo.

4º)

Puede llevar a descontar el pagaré en el banco tal como se vió en la unidad de financiación. El banco le cobrará unos intereses y unos gastos de descuento con lo que no cobrará la totalidad del pagaré.

B) Gestión fiscal: los impuestos

5º)

- a) Su amigo no está en lo cierto, ya que cumple los requisitos económicos de tener unos rendimientos íntegros inferiores a 150.000€ al año, y un volumen de compras inferior a 150.000€.
- b) Si su rendimiento íntegro fuese de 70.000€ (y no de 100.000€) según la tabla del IRPF su cuota sería (para 2015):
 - Por los primeros 60.000€ una cuota de 18.845,50€.
 - Por los restantes 10.000€ se le aplica el 46%= 4.600€
 Total= 18.845,50 + 4.600= 23.445,50€
- c) Los pagos fraccionados del IRPF son: hasta el 20 de abril, hasta el 20 de julio, hasta el 20 de octubre, y hasta el 30 de enero.

La cantidad de pago fraccionado es del 4%.

- d) El régimen de IVA para los empresarios que vayan por módulos es el régimen simplificado del IVA.

Éste consiste en que los empresarios pagarán una cantidad fija de IVA ya que estas empresas no están obligadas a llevar la contabilidad.

Al igual que el IRPF, el IVA tiene una serie de pagos fraccionados que son: hasta el 20 de abril, hasta el 20 de julio, hasta el 20 de octubre, y hasta el 30 de enero.

6º)

- a) Rendimiento = Ingresos - gastos - 5% de gastos de difícil justificación - amortizaciones = 20.000 - 12.000 - (5% de 12.000) - 500 = 6.900€.
- b) El pago fraccionado será del 20% de 2.000= 400€. Tiene hasta el 20 de abril para realizar el ingreso en Hacienda.
- c) Los empresarios en estimación simplificada de IRPF deben llevar los libros de registro de ventas e ingresos, de registro de compras y gastos, y registro de bienes de inversión; si bien no está obligada a llevar una contabilidad acorde al Plan General Contable.

7º)

- a) Mario es un profesional autónomo, de manera que en sus facturas a otras empresas deberá incluir una retención del 15%. Esta retención consiste en que la otra empresa le retiene ese 15% del bruto quedándose la empresa para ingresarlo en Hacienda a cuenta del profesional autónomo (como si fuera una nómina pero con un profesional).
- b) Si son particulares no hay que incluir la retención del IRPF ya que los particulares no tienen la obligación de presentar esa retención de IRPF en Hacienda, solo las empresas.

8º)

- a) Es una empresa de reducida dimensión del tipo II, por lo que pagará un 25% de 200.000= 50.000€
- b) Según la nueva normativa de apoyo al emprendedor, la nueva SL tributará por el 15% de 200.000€= 30.000€
- c) Si la actividad ha sido realizada con carácter previo por otras personas o entidades y ha sido transmitida a la nueva entidad; o la actividad ya ha sido ejercida en el año anterior por una persona física que tenga una aportación en el capital o fondos propios superior al 50%, o para aquellas sociedades que formen un grupo empresarial.

9º)

- Alimentos básicos: 4% de 10.000€= 400€
 - Periódicos y revistas: 4% de 4.000€= 160€
 - Servicios de hotel y restaurante: 10% de 40.000€= 4.000€
 - Ropa: 21% de 2.000€= 420€
- Total IVA repercutido de las ventas= 4.980€.
- IVA a ingresar= IVA repercutido - IVA soportado= 4.980-1.480€= 3.500€.
- Dispone hasta el 20 de octubre para realizar el ingreso en Hacienda.

10º)

- a) El recargo será del 4%. Si fuese del 10% el IVA, el recargo será del 1%.
- b) No, el comercio le cobrará el % de IVA que corresponda a la actividad sin ningún tipo de recargo.
- c) La factura simplificada, indicando datos de la empresa y CIF.

UD 10: ENTORNO EMPRESARIAL

- 1º) Las sociedades en general pagaron un 11,6% de media en impuestos, frente a las familias y empresarios individuales por el IRPF que pagaron un 12,4%.
- 2º) Según el gráfico, las grandes empresas pagaron un 3,5% en impuestos y las pymes un 16,7%. El tipo inicial para las grandes empresas es del 29,9% y para las pymes es del 26,2%; por lo que las grandes bajan del 29,9% al 3,5%, y las pymes del 26,2% al 16,7%. Este descenso del tipo inicial de impuestos al real se debe al entramado de deducciones y bonificaciones y ajustes fiscales que aplican sobre todo las grandes empresas.
- 3º) Respuesta libre.

SOLUCIONARIO DE ACTIVIDADES EIE

SOLUCIONARIO TEST

UD 1	UD 2	UD 3	UD 4	UD 5	UD 6	UD 7	UD 8	UD 9	UD 10
1º) B	1º) C	1º) C	1º) C	1º) B	1º) D	1º) B	1º) C	1º) C	1º) C
2º) C	2º) C	2º) C	2º) D	2º) A	2º) B	2º) D	2º) D	2º) A	2º) B
3º) B	3º) B	3º) B	3º) B	3º) C	3º) C	3º) D	3º) C	3º) C	3º) C
4º) C	4º) D	4º) C	4º) A	4º) A	4º) B	4º) C	4º) B	4º) D	4º) C
5º) B	5º) B	5º) B	5º) D	5º) B	5º) C	5º) A	5º) C	5º) C	5º) A
6º) B	6º) C	6º) D	6º) A	6º) D	6º) A	6º) B	6º) A	6º) B	6º) D
7º) B	7º) C	7º) C	7º) B	7º) C	7º) B	7º) B	7º) A	7º) A	7º) B
8º) C	8º) C	8º) C	8º) C	8º) B	8º) A	8º) B		8º) D	8º) A
9º) B	9º) D	9º) A	9º) A	9º) C	9º) B	9º) C		9º) B	
10º) D	10º) A	10º) D	10º) C	10º) D	10º) D	10º) B		10º) B	
		11º) B			11º) A	11º) C			