

WUOLAH



JCorrochano

www.wuolah.com/student/JCorrochano



1333

preguntas_parciales1c_1718.pdf

Preguntas de los exámenes parciales. 2017



2º Fundamentos de Gestión Empresarial



Grado en Ingeniería Informática



**Escuela Politécnica Superior
UC3M - Universidad Carlos III de Madrid**

**Como aún estás en la portada, es
momento de redes sociales.
Cotilléanos y luego a estudiar.**



Wuolah



Wuolah



Wuolah_apuntes

WUOLAH



FUNDAMENTOS DE GESTIÓN EMPRESARIAL

Preguntas de controles de evaluación continua 1C 17/18

Pregunta 1 (30 puntos)

FCC, una empresa cotizada del sector de la construcción, está dirigida por su consejero delegado Pablo Colio. Algunos de los principales accionistas de esta empresa son Esther Koplowitz, Carlos Slim e incluso Bill Gates. La cotización de la empresa no está siendo buena en los últimos meses y algunos analistas lo achacan a que, al ser una empresa que cotiza en Bolsa, tiene un problema de agencia.

- a) ¿En qué consiste este problema? (10 puntos)
- b) ¿Qué mecanismos existen para superar este problema? (20 puntos)

Pregunta 2 (40 puntos)

Los directivos de una empresa tienen que decidir entre dos proyectos de inversión, cuyos flujos de caja (en miles de euros) se muestran en la siguiente tabla:

FLUJOS DE TESORERÍA (miles de euros)				
PROYECTOS	C ₀	C ₁	C ₂	C ₃
A	-400	+140	+120	+140
B	-300	-130	+340	+240

Si la tasa de descuento de ambos proyectos es del 7%, se pide:

- a. ¿Qué proyecto elegirían, si la empresa dispusiera de 400.000 € para invertir? (10 puntos)
- b. ¿Y si dispusiera de 700.000 €? (10 puntos)
- c. En cualquiera de los casos, justifique:
 - 1. ¿Cómo es el TIR de los proyectos? ¿Superior, inferior o igual a la tasa de descuento? (5 puntos)
 - 2. Si se considerase una tasa de descuento inferior al 7% ¿Qué sucedería con el VAN y con el TIR de los dos proyectos? (5 puntos)
 - 3. Si se le exigiera a los proyectos un payback inferior a 3 años, ¿se cumpliría? (5 puntos)
 - 4. Si hubiera un valor residual en la conclusión del proyecto ¿cómo le afecta al VAN y al TIR? (5 puntos)

¿TOMANDO APUNTES Y APUNTÁNDOTE A LA FIESTA?



Universidad
Carlos III de Madrid

Pregunta 3 (30 puntos)

MARTEL es una empresa que durante el último ejercicio económico, ha tenido unas ventas de 9M€, con unos costes operativos de 7M€ y unos gastos financieros de 0,6M€.

El interés promedio de los gastos financieros ha sido de un 5%, lo que le ha generado una rentabilidad financiera de hasta un 14%.

- ¿Cuál es el valor de rotación de los activos? ¿qué significado tiene el valor obtenido? (10 puntos)
- ¿Qué nivel de apalancamiento financiero tiene? ¿de qué tipo es? ¿qué significado tiene? (10 puntos)
- ¿Qué debería de hacer para mejorar el resultado financiero? (10 puntos)

Pregunta 4 (30 puntos)

El dueño de una pequeña tienda de un pueblo de la costa mediterránea ha observado que los turistas que acuden a su pueblo constantemente le piden guías turísticas de la zona (el pueblo y sus alrededores). Tales guías no se fabrican, puesto que tradicionalmente el pueblo se ha mantenido con la agricultura y no le ha dado mucha importancia a la actividad turística.

Ante esta situación, el pequeño empresario ha decidido editar él mismo la guía turística y venderla. Ha hecho sus cálculos y ha llegado a la conclusión de que tendría que incurrir en unos costes fijos anuales de 1000 €, un coste variables por guía producida de 3 € y que podría vender cada ejemplar a 10 €.

- ¿Qué número de guías necesita vender para empezar a obtener beneficios con esta actividad? (10 puntos)
- ¿Qué beneficio obtendría si vendiese 200 guías? (5 puntos)
- ¿Cuál es el apalancamiento operativo para 200 guías vendidas? (5 puntos)
- ¿Varía el apalancamiento operativo si las ventas se incrementan en 50 unidades? (5 puntos)
- ¿Cambiaría el apalancamiento operativo si el precio se incrementa en un 10% (para 200 unidades)? (5 puntos)

Pregunta 5 (40 puntos)

Agrolimen es un holding multinacional español con sede en Barcelona de capital familiar. Entre otras marcas, el grupo es propietario de Gallina Blanca, Pans & Company y BioCentury. Gallina Blanca, es la línea para sopas y caldos pre-elaborados, Pans & Company, una cadena de restauración basada en los bocadillos; y Biocentury para su línea de productos de dietética.

- Explique el tipo de estrategia de marca que ha seguido Agrolimen para sus productos y establezca qué ventajas e inconvenientes presenta esta decisión frente a una estrategia de marca única. (10 puntos)

En los últimos tiempos en los productos de Gallina Blanca ha lanzado al mercado toda una variedad de platos preparados diferentes a los caldos. Entre otros, los que han denominado

RED BULL
TE DA
AALAS.





Yatekomo de Gallina Blanca elaborados a base de noodles, pasta o arroz. La marca se ha elegido emulando a una palabra japonesa para darle un toque oriental y moderno. Las variedades de Yatekomo se venden en packs de tetrabrick con contenido para una persona y pueden calentarse en el microondas de forma directa en apenas 3 minutos. El precio medio de venta en los supermercados es de 0.99€ por unidad, con el que dan la idea de que se trata de un precio asequible. En el anuncio que han llevado a cabo para la televisión aparece el joven humorista Dani Rovira saboreando el producto y enunciando el siguiente eslogan: *“Kome diferente en un ya”*.

- b) Identifique la estrategia de segmentación y los criterios que cree usted que han utilizado para ésta, así como su posicionamiento (10 puntos)
- c) Identifique las variables del marketing mix que aparecen en la descripción del caso. (10 puntos)
- d) Yatekomo ha sido puesto como ejemplo de innovación. Sólo han pasado 3 años desde su lanzamiento y han aumentado sus ventas rápidamente a los 100 millones de unidades y las previsiones para este año no hacen más que superar estas expectativas, lo que ha hecho otras empresas como Maggi o Gallo estén lanzando también sus propias versiones. ¿En qué ciclo de vida se encuentra este producto? Explique sus características. (10 puntos).

Pregunta 6 (30 puntos)

El Museo del Prado ha publicado recientemente los nuevos responsables que estarán al frente de los diferentes departamentos de esta institución. De este modo, la nueva estructura organizativa queda establecida del siguiente modo:

-En la dirección Miguel Falomir del que dependen los siguientes departamentos: Conservación e Investigación cuyo responsable es Andrés Úbeda; Biblioteca, Documentación y Archivo, cuyo responsable es Maria Luisa Cuenca; Restauración y Documentación Técnica, cuyo responsable es Enrique Quintana; Conservación de Pintura hasta el siglo XVII, cuyo responsable es Javier Portús; Conservación de Pintura del siglo XVIII y XIX, cuyo responsable es Manuela Mena.

El Museo del Prado es una de las organizaciones culturales más importantes a nivel mundial con gran reconocimiento gracias a que cuenta con una plantilla en la que se encuentran los profesionales más prestigiosos y reputados en sus diferentes disciplinas.

Teniendo en cuenta lo anterior conteste a las siguientes preguntas:

- a) ¿Qué tipo de estructura organizativa cree que se desarrolla en el Museo del Prado? Explique las características de la misma. (20 puntos)
- b) Recientemente, el Museo del Prado quiere publicar una oferta de empleo de Jefe de Restauración pero sus responsables no saben si hacer el reclutamiento de forma interna o externa. ¿Qué ventajas podría suponer para el Museo si eligiera la primera opción, es decir el reclutamiento interno? (10 puntos)