

1)

a)

ACTIVO		PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
ACTIVO NO CORRIENTE	575.500	PATRIMONIO NETO	546.000
Inmovilizado inmaterial	21.000	Capital Social	450.000
Aplicaciones informáticas	21.000	Reservas legales	55.000
Inmovilizado material	554.500	Resultado del ejercicio	41.000
Terrenos y bienes naturales	61.000		
Construcciones	430.000		
Mobiliario	84.000	PASIVO NO CORRIENTE	105.000
Equip. Proces. Inform.	16.500	Deudas a L/P con entidades de crédito	105.000
Amort. Acum. Inmo.Material	-37.000		
ACTIVO CORRIENTE	203.000	PASIVO CORRIENTE	127.500
Existencias	132.000	Deudas a c/p	68.000
Mercaderías	132.000	Deudas a c/p con entidades de crédito	68.000
Deudores com. Y otras deudas a cobrar	41.800	Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.	59.500
Clientes	22.000	Proveedores	55.000
Clientes efectos com. a cobrar	11.500	Proveedores E.C. a Pagar	4.500
Administr. Public Deudo.	8.300		
Efec, y Otro Activ, liqui. Equiv.	29.200		
Bancos	25.000		
Caja, euros	4.200		
TOAL ACTIVO	778.500	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	778.500

Capital Social: 450000 = 778500 - (127500 + 105000 + 96000).

b) Fondo de rotación o Fondo de maniobra

Fondo de Maniobra=Activo Corriente–Pasivo Corriente= 203.000 – 127.500 = 75.500

Fondo de Maniobra= (Patrimonio Neto + Pasivo no-corriente) – Activo no-corriente = 546.000 +105.000 - 575.500 = 75.500

Dado que el fondo de maniobra es positivo, la empresa presenta una **situación financiera estable**, ya que no tiene dificultades para hacer frente a sus deudas a corto plazo.

El patrimonio neto y el pasivo no corriente, además de financiar el activo no corriente, financian una parte del activo corriente.

ACTIVO NO CORRIENTE 575.000	PATRIMONIO NETO+ PASIVO NO CORRIENTE 651.000
ACTIVO CORRIENTE 203.000	PASIVO CORRIENTE 127.500
FONDO DE MANIOBRA 75.500	

c)

Ratios y análisis de la empresa	Valores de referencia
1. Inmovilizado $\frac{A \text{ No } C}{\text{Patrimonio}+P \text{ No } C} = \frac{575.500}{651.000} = 0,88$	(< 1)
2. Endeudamiento Total $\frac{P \text{ No } C+PC}{\text{Patrimonio}} = \frac{232.500}{546.000} = 0,43$	(0,5 – 1,2)
3. Liquidez $\frac{A \text{ C}}{P \text{ C}} = \frac{203.000}{127.500} = 1,59$	(> 1)

4. Tesorería $\frac{AC-Existencias}{PC} = \frac{71.000}{127.500} = 0,56$	(> 1)
5. Garantía $\frac{A}{P \text{ No } C + PC} = \frac{778.500}{232.500} = 3,35$	(> 1)

Inmovilizado: Al ser inferior a 1 la ratio (0,88), la empresa tiene un fondo de maniobra positivo. El patrimonio neto y el pasivo no corriente son capaces de financiar el activo no corriente. La empresa tiene una situación financiera equilibrada.

Endeudamiento: La ratio obtenida es 0,43, que está por debajo de los valores de referencia. Esto significa que se está financiando principalmente con recursos internos y con menos recursos externos. Por cada euro de patrimonio neto adeuda 0,43 €. En estos momentos la inversión no tiene tantos condicionantes para la toma de decisiones.

Liquidez: La ratio de liquidez indica que la empresa está bien situada en esta área. No tendría dificultades para hacer frente a las deudas a corto plazo. Por cada euro adeudado a corto plazo tiene 1,59 euros en activo corriente.

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

Garantía: La ratio de garantía obtenida (3,35) indica que la empresa no tendrá problemas para hacer frente a todas sus deudas, ya que tiene una buena garantía. La empresa tiene 3,35 euros de activo por cada euro adeudado.

2)

a) Un **acuerdo comercial** es un pacto entre dos o más partes, como empresas, países u organizaciones, mediante el cual se establecen las condiciones en las que se va a realizar un intercambio de bienes o servicios. En él se regulan aspectos como qué se intercambia, a qué precio, cómo se paga, en qué plazos se entrega y cuáles son los derechos y obligaciones de cada parte. Su finalidad principal es dar seguridad y claridad a la relación comercial, evitar conflictos y fijar un marco estable para la actividad económica.

Los **aranceles** son impuestos que un Estado aplica a los bienes que se importan o, en algunos casos, que se exportan. Su objetivo principal es encarecer los productos extranjeros para proteger a los productores nacionales, recaudar ingresos para el Estado o regular el comercio internacional. Al aumentar el precio de los productos importados, los aranceles influyen en el consumo, la competencia y las relaciones comerciales entre países.

El **comercio exterior** es el conjunto de intercambios de bienes y servicios que realiza un país con otros países. Incluye tanto las exportaciones como las importaciones y permite a los países acceder a productos que no producen, ampliar mercados para sus empresas y aprovechar mejor sus recursos. A través del comercio exterior se fomenta la especialización, el crecimiento económico y la integración en la economía internacional.

Los **costes de producción** son el conjunto de gastos que asume una empresa para fabricar bienes o prestar servicios. Incluyen los costes de materias primas, mano de obra, energía, maquinaria y otros gastos necesarios para llevar a cabo el proceso productivo. Estos costes influyen directamente en el precio final de los productos, en la rentabilidad de la empresa y en sus decisiones de producción.

b) La industria se ve favorecida por el acuerdo de Mercosur porque permite el acceso a un mercado más amplio mediante la reducción o eliminación de aranceles entre los países miembros. Esto facilita que las empresas industriales vendan sus productos en otros países del bloque en condiciones más competitivas, aumentando la demanda y la producción. Además, el acuerdo fomenta la especialización, las economías de escala y la integración de cadenas productivas entre países, lo que reduce costes, mejora la eficiencia y fortalece el desarrollo industrial de la región.

c) Las organizaciones agrarias están en contra porque el acuerdo del Mercosur incrementa la competencia de productos agrícolas procedentes de países con menores costes de producción y normativas menos exigentes. Esto puede provocar una bajada de precios que perjudica a los agricultores locales, reduce sus ingresos y pone en riesgo la viabilidad de muchas explotaciones. Además, denuncian una posible desigualdad en las condiciones de competencia, especialmente en materia de normas sanitarias, medioambientales y laborales.

3A)

a)

Categoría	Elemento	Justificación
Fortaleza	Alta calidad de los productos	Los clientes dicen que son productos fiables y mejora el posicionamiento de la marca.
Fortaleza	Tienda online renovada	Abre nuevos canales de venta y atrae a más compradores.
Debilidad	Marketing digital deficiente	Genera dificultad para llegar a la juventud.
Debilidad	Maquinaria obsoleta	Aumenta los tiempos de producción y los costes.
Oportunidad	Implantar automatización	Permite reducir costes y acelerar la producción
Oportunidad	Apertura de nuevos mercados internacionales	Los productos pueden ser competitivos en el mercado exterior gracias a la relación calidad-precio.
Amenaza	Competidores asiáticos baratos	La competencia en precios reduce los márgenes
Amenaza	Retrasos de proveedores	Pueden provocar interrupciones en la producción

b)

ZilarTech es una empresa industrial tradicional con años de experiencia y reconocida por su calidad. Sin embargo, su situación actual presenta retos importantes: instalaciones y maquinaria obsoletas, envejecimiento de la plantilla y dificultades para adaptarse a las nuevas necesidades del mercado. Además, el aumento de la competencia y el encarecimiento de los costes energéticos generan presión económica.

No obstante, la empresa dispone de recursos estratégicos relevantes, como la confianza de los clientes, una sólida reputación en calidad y la oportunidad de aprovechar el aumento de la demanda de componentes de plata. Asimismo, las subvenciones vinculadas a la digitalización y la colaboración con centros de formación profesional pueden suponer un impulso de futuro.

En resumen, ZilarTech se encuentra en una clara necesidad de transformación: debe aprovechar estratégicamente sus fortalezas y oportunidades para mantener y reforzar su competitividad.

3B)

Respuestas correctas:

1.a; 2.b; 3.b; 4.b; 5.b; 6.d; 7.d; 8.b; 9.b; 10.b

4A)

a)

Punto de pedido = stock de seguridad + consumo durante el plazo de aprovisionamiento

$$= 9.000 + (5 \times (90.000 / 30)) = 24.000 \text{ unidades}$$

b)

$$\text{Stock medio} = \frac{\text{stock de seguridad} + \text{stock máximo}}{2} =$$

$$(9.000 + 54.000) / 2 = 31.500 \text{ unidades}$$

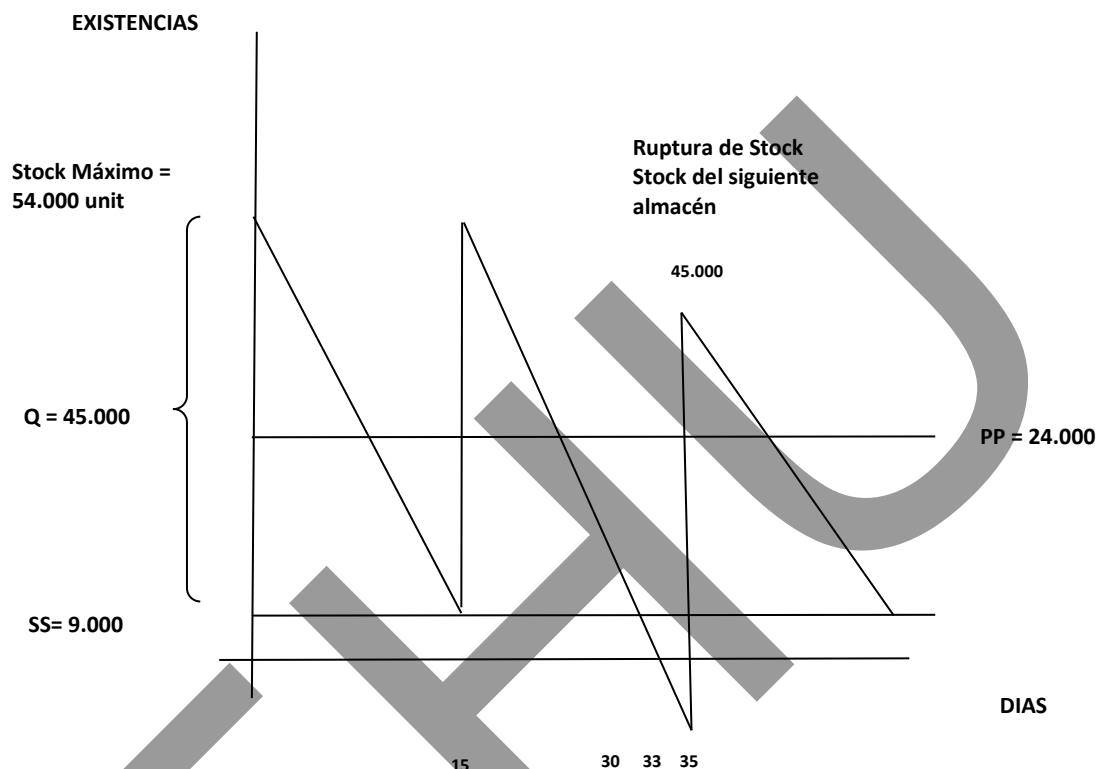
$$\text{Stock máximo} = \text{stock de seguridad} + \text{pedido} = 9.000 + 45.000 = 54.000 \text{ unidades}$$

c)

Necesitaría 15.000 unidades (5×3.000).

Como solo dispone de 9.000 unidades de stock de seguridad, se produciría una ruptura de stock y una interrupción de la actividad.

d)



4B)

a)

Proyecto	D_0	F_1	F_2	F_3
A	52.000	18.000	18.000	25.400
B	70.000	25.000	32.000	42.000
C	75.000	40.000	23.300	20.200

Proyecto A:

$$D_0 = 52.000 \text{ €}$$

$$F_1 = 27.000 - 9.000 = 18.000 \text{ €}$$

$$F_2 = 27.000 - 9.000 = 18.000 \text{ €}$$

$$F_3 = 27.000 - 9.000 + 7.400 = 25.400 \text{ €}$$

Proyecto B:

$$D_0 = 70.000 \text{ €}$$

$$F_1 = 25.000 \text{ €}$$

$$F_2 = 32.000 \text{ €}$$

$$F_3 = 27.000 + 15.000 = 42.000 \text{ €}$$

Proyecto C:

$$D_0 = 75.000 \text{ €}$$

$$F_1 = 1.600 \times (51 - 22) - 6.400 = 40.000 \text{ €}$$

$$F_2 = 1.100 \times (46 - 19) - 6.400 = 23.300 \text{ €}$$

$$F_3 = 950 \times (49 - 21) - 6.400 = 20.200 \text{ €}$$

$$VAN = -D_0 + F_1/(1+k) + F_2/(1+k)^2 + F_3/(1+k)^3$$

$$k = (i + g) + (i \cdot g) \quad k = (0,05 + 0,03) + (0,05 \times 0,03) = 0,0815$$

$$VAN_A = -52000 + \frac{18.000}{(1+0,0815)} + \frac{18.000}{(1+0,0815)^2} + \frac{25.400}{(1+0,0815)^3} = 112,43 \text{ €}$$

$$VAN_B = -70.000 + \frac{25.000}{(1+0,0815)} + \frac{32.000}{(1+0,0815)^2} + \frac{42.000}{(1+0,0815)^3} = 13.677,25 \text{ €}$$

$$VAN_C = -75.000 + \frac{40.000}{(1+0,0815)} + \frac{23.300}{(1+0,0815)^2} + \frac{20200}{(1+0,0815)^3} = -2.124,93 \text{ €}$$

Dado que el **VAN_B** es mayor que **VAN_A** , según el criterio del VAN debería optar por el proyecto B, ya que es más rentable que el proyecto A. El proyecto **VAN_C** no lo elegiríamos porque según este criterio ni siquiera se recupera la inversión.

b) Plazo de recuperación:

➤ Proyecto A

Año	Desembolso inicial recuperado ese año	Desembolso inicial pendiente de recuperar
0		52.000,00
1	18.000,00	34.000,00
2	18.000,00	16.000,00
3	25.400,00	

25.400,00 _____ 12 meses

16.000,00 _____ x meses

X=7,56
meses

El plazo de recuperación del proyecto A es de 2 años y 7,56 meses. La inversión es aceptable; la inversión se recuperará durante la vida útil

➤ Proyecto B

Año

Desembolso inicial
recuperado ese año

Desembolso inicial
pendiente de
recuperar

0
1
2
3

25.000,00
32.000,00
42.000,00

70.000,00
45.000,00
13.000,00

42.000,00 _____ 12 meses

13.000,00 _____ x meses

X=3,71
meses

El plazo de recuperación del proyecto B es de 2 años y 3,71 meses. La inversión es aceptable, la inversión se recuperará durante la vida útil.

➤ Proyecto C

Año

Desembolso inicial
recuperado ese año

Desembolso inicial
pendiente de
recuperar

0
1
2

40.000,00
23.300,00

75.000,00
35.000,00
11.700,00

3

20.200,00

20.200,00 _____ 12 meses

11.700,00 _____ X meses

X=6,95
mes

El plazo de recuperación del proyecto C es de 2 años y 6,95 meses. La inversión es aceptable, la inversión se recuperará en la vida útil.

Según el criterio del Periodo de Recuperación, debería optar por el proyecto B, ya que recuperaría lo invertido antes que con los proyectos A y C.

c)

De los dos criterios, el del Valor Actual Neto es el más adecuado, por lo que elegiríamos el proyecto B:

- El VAN actualiza todos los Flujos Netos de Caja (el desembolso inicial se encuentra también en ese mismo momento), y tiene en cuenta el cambio de valor que sufre el dinero a lo largo del tiempo (inflación). El Pay-back no tiene en cuenta la inflación y suma los flujos netos de caja sin tener en cuenta cuándo se han obtenido.
- El VAN tiene en cuenta la rentabilidad mínima que exige la empresa a la inversión (aun no calculando la rentabilidad que ésta le ofrece). El Pay-back no repara en la rentabilidad, sólo en si recupera la inversión. El VAN, tiene en cuenta todos los flujos netos de caja, incluso los siguientes a la recuperación de la inversión; el Pay-back no tiene en cuenta los flujos netos de caja una vez se recupera la inversión.

Criterios de corrección y calificación

La prueba consta de cuatro preguntas, algunas de las cuales contienen opciones. La nota de la prueba será la suma de la puntuación obtenida en las cuatro preguntas. En la valoración de las distintas preguntas el profesorado evaluará el logro de los objetivos expresados en forma de competencias que figuran en el DECRETO 76/2023, de 30 de mayo, de establecimiento del currículo de Bachillerato e implantación del mismo en la Comunidad Autónoma de Euskadi, para la materia de Empresa y Diseño de Modelos de Negocio.

Entre las preguntas se podrá incluir:

- * textos de contenido económico procedente de los medios de comunicación social, de carácter divulgativo, en los que se requiere la comprensión del contenido y algunos términos técnicos. Las cuestiones incluyen explicar el significado de algunos términos en el contexto del texto presentado, o la exposición de algún argumento económico relacionado con el texto. Se valorará la corrección en las definiciones y la coherencia de los argumentos económicos utilizados.
- * preguntas en las que se valoran los conocimientos o técnicas fundamentales de la economía de la empresa y el diseño de modelos de negocio. Se valorarán tanto el dominio de las técnicas apropiadas como la correcta interpretación de los resultados obtenidos.
- * preguntas en las que se evalúa el conocimiento de términos económicos relacionados con el entorno empresarial y el diseño de modelos de negocio, así como la capacidad para expresar su significado. Se valorará la corrección en las definiciones y la coherencia de los argumentos económicos utilizados.
- * preguntas de análisis de balances. Se valorará el dominio de las técnicas apropiadas y la interpretación del sentido económico y financiero de los resultados; en particular, se valorará la competencia para diagnosticar la situación empresarial a partir de la información obtenida y la capacidad para detectar, mediante ratios sencillas, posibles desequilibrios y desajustes. Se valorará particularmente la comprensión e interpretación del sentido económico de los resultados. En el caso de errores aritméticos, debe prevalecer la evaluación del razonamiento escrito que muestre la adquisición de competencias por parte del estudiantado sobre la corrección del resultado numérico.

En cuanto a la calificación, la pregunta sobre análisis de balances se valorará con un máximo de 4 puntos distribuidos en distintos apartados. Cada una de las tres preguntas restantes se valorará como máximo con 2 puntos distribuidos en distintos apartados. Habrá opcionalidad en dos preguntas valoradas con 2 puntos; las otras dos preguntas, valoradas con 4 y 2 puntos respectivamente, solo dispondrán de una opción.

Como criterio general de calificación debe tenerse en cuenta que lo que se valora es la adquisición de las competencias establecidas para esta materia, en términos de conocimiento y capacidad de aplicación de las técnicas de la economía de la empresa y el diseño de modelos de negocio, utilización de argumentos económicos, conocimientos de términos económicos e interpretación de información económico-financiera, entre otros. La calificación debe reflejar el grado de adquisición de las competencias, cuya valoración debe prevalecer sobre la mera contabilización de errores aritméticos o de otro tipo.

De forma general, y para todas las preguntas, será suficiente con que se responda estrictamente a lo que se pregunta. Se valorará positivamente la claridad, la brevedad, la concreción y la precisión de las respuestas, el orden y la estructuración de la exposición, la adecuación de la terminología utilizada, la utilización de procedimientos y recursos gráficos: esquemas, dibujos, gráficos, etc., así como el razonamiento que se realiza en la resolución de las preguntas. De manera complementaria, en aquellas respuestas del estudiantado que destaquen por la coherencia, cohesión, corrección gramatical, léxica y ortográfica y su presentación, se podrá aumentar la valoración otorgada. Para obtener la puntuación máxima, todas las cuestiones han de estar suficientemente razonadas y desarrolladas cuidando especialmente la presentación, el uso adecuado del vocabulario económico y la corrección gramatical.

La puntuación máxima de las pruebas es de 10 puntos, con lo que se podrá obtener una puntuación que puede oscilar entre 0 y 10 puntos. La calificación final de la prueba será la suma de las calificaciones obtenidas en las preguntas. Cada pregunta, podrá contener uno, dos o más apartados, siendo la puntuación máxima de cada pregunta la indicada en el encabezamiento de la misma. Cuando en una pregunta x se ofrezcan las opciones xA y xB, se deberá contestar tan solo a una de ellas; si se responde a ambas tan solo se corregirá la que aparezca en primer lugar en las respuestas.

En estas pruebas el estudiantado tiene que demostrar la madurez intelectual, los conocimientos, las destrezas y las habilidades que permitan identificar y formular valoraciones personales acerca de los problemas económicos básicos de las empresas y modelos de negocio, así como aplicar las herramientas matemáticas en el análisis de fenómenos de especial relevancia socioeconómica. Así mismo debe ser capaz de seleccionar e interpretar la información que se le traslada para valorar con criterios económicos distintas cuestiones sobre el entorno empresarial y el diseño de modelos de negocio.